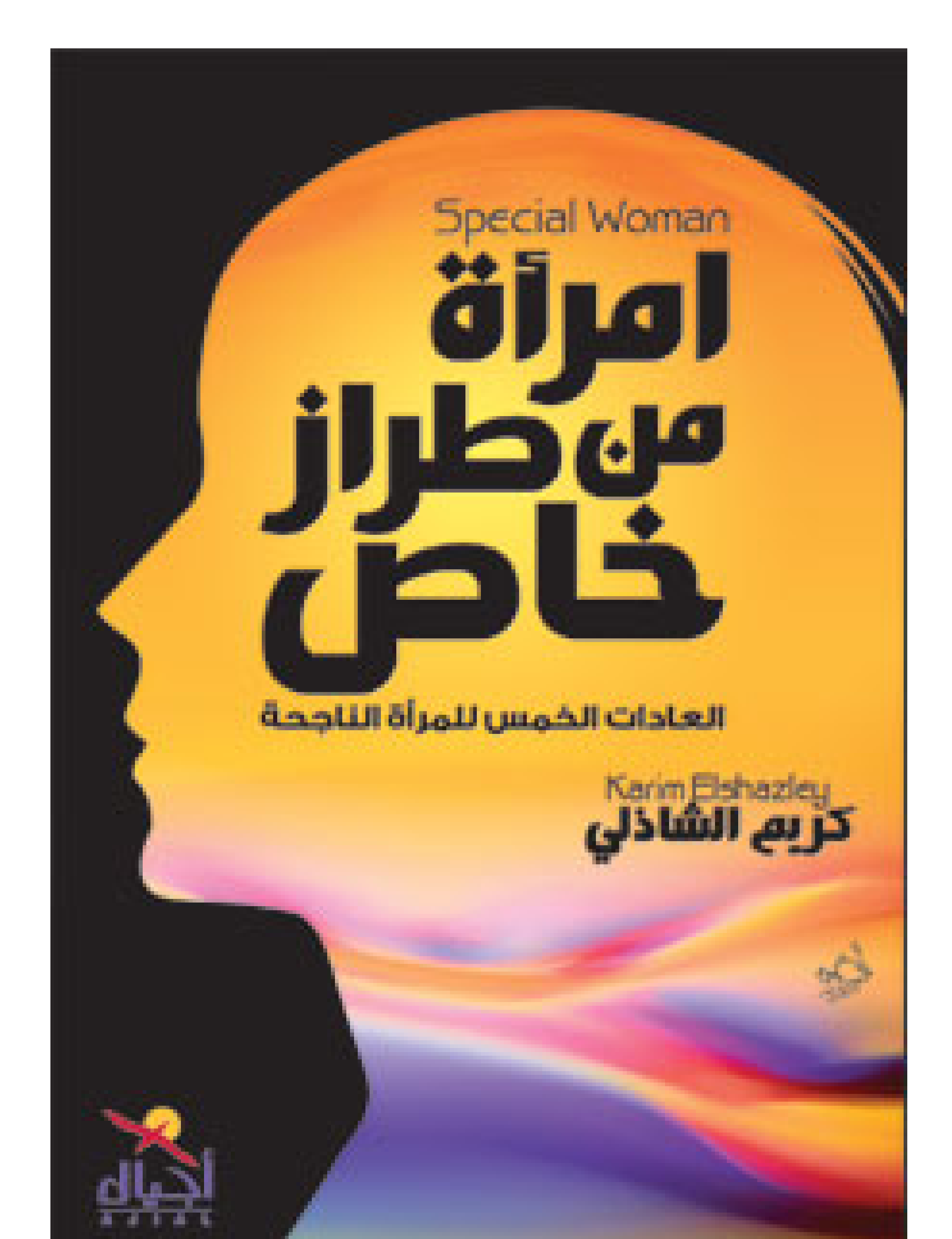
المصدر

http://www.lakii.com/vb/showthread.php?t=549986

امرأة من طراز خاص _ كريم الشاذلى

العادات الخمس للمرأة الناجحة


Special Woman
امرأة من طراز خاص
العادات الخمس للمرأة الناجحة
Karim Elshazley
كريم الشاذلي

المقدمة

أنا .. والحلم

ابني حلماً وسوف يبنيك الحلم...
روبرت شولر

من منا لا يملك حلماً ..
أو لو شئنا الدقة ..
من منا لا يملكه حلماً ..!
كلنا نحلم .. نتمنى .. نأمل ..
ونعيش حياتنا يدفعنا حلم .. وينادينا حلم .. ويحتوينا حلم .
ولا يخاف من الأحلام سوى امرءٌ يخشى أن يستحثه حلمٌ طموحٌ على تكسير قيود الواقع .. واستخراج ما بداخله من مشاعر الأهبة .. والعزم .. والارتقاء .
ولكن .. ما الحلم الذي نتحدث عنه ..؟
هل الحلم الذي نقصده هو خيالات نائم .. أو ترهات ناعس ..؟!
بالطبع لا .. إنه الحلم الذي يضج المضجع فلا نوم حين يحضر ..
هو حلم يصرخ فينا حال الكسل .. والتبلد .. والخمول .. أن مضى عهد الرقاد ..
ودقت ساعة العمل والكفاح أجراسها ..
حلم كحلم أبا مسلم الخرساني ..
الرجل الذي أسقط دولة بني أمية وأقام دولة بني العباس ، صاحب الفتوحات والانتصارات ..
جاء في التاريخ أن أمه كانت تراه وهو صغير يتقلب على الفراش كالملسوع ، فتهب إليه سائله مستفسرة . فيقول لها : همة يا أماه تنطح الجبال .. همة يا أمة تنطح الجبال .
همم وطموحات .. تُقلق الغافي وتهز سكنته ..

والأحلام ـ أختي ـ مقيدة بهمم أصحابها ..
فهناك أحلام تموت .. وهناك أحلام تُقتل .. وهناك أحلام تعيش ..
وتنمو .. وتذدهر ..
الهاتف كان حلما .. السيارة كانت حلما .. الطائرة كانت حلما ..
المصباح كان حلما ..
فتح مكة كان حلما .. فتح القسطنطينية كان حلما .. فتح بيت المقدس كان حلما ..
أحلام طاردت أصحابها وملكت عليهم أرواحهم ، ولم تتركهم حتى غدت واقعا ملموسا ، يخبر من أقعدته همته الدنيئة أن لا حلم يأتي بدون أن يصحب معه القدرة على تحقيقه .

لا تخشـي الحلم ..

لا تخف من المسـافة بين الحلم والحقيقة ..
فما دمت اسـتطعت أن تحلم بشـيء فبإمكانك تحقيقه ..
بيلفا دافيز

===============
=============

اول عادات من العادات الخمس الا وهى ::

المـــــبــــــادرة



ـ (كل قصة استعمار سبقتها قصة شعب قابل للاستعمار) مالك بن نبي

قصة :

!! أشهر (لا) في التاريخ الحديث

في أحد أمسيات شهر ديسمبر عام 1955 الباردة جمعت (روزا باركس) ذات البشرة السمراء والتي تعمل خياطة حاجياتها وتجهزت للعودة إلى بيتها بعد يوم من العمل الشاق المضني ،

مشت روزا في الشارع تحتضن حقيبتها مستمدة منها بعض الدفء اللذيذ .

التفتت يمنة ويسرة ثم عبرت الطريق ووقفت تنتظر الحافلة كي تقلها إلى وجهتها ، وأثناء وقوفها الذي استمر لدقائق عشر كانت (روزا) تشاهد في ألم منظر مألوف في أمريكا آنذاك ، وهو قيام الرجل الأسود من كرسيه ليجلس مكانه رجل أبيض ! .

لم يكن هذا السلوك وقتها نابعا من روح أخوية ، أو لمسة حضارية ، بل لأن القانون الأمريكي آنذاك كان يمنع منعا باتا جلوس الرجل الأسود وسيده الأبيض واقف .

حتى وإن كانت الجالسة امرأة سوداء عجوز وكان الواقف شاب أبيض في عنفوان شبابه ، فتلك مخالفة تُغرم عليها المرأة العجوز !! .

وكان مشهورا وقتها أن تجد لوحة معلقة على باب أحد المحال التجارية أو المطاعم مكتوب عليها (ممنوع دخول القطط والكلاب والرجل الأسود) !!! .

كل تلك الممارسات العنصرية كانت تصيب (روزا) بحالة من الحزن والألم .. والغضب .

فإلى متى يعاملوا على أنهم هم الدون والأقل مكانة ...

لماذا يُحقرون ويُزدرون ويكونوا دائما في آخر الصفوف ، ويصنفوا سواء بسواء مع الحيوانات .

وعندما وقفت الحافلة استقلتها (روزا) وقد أبرمت في صدرها أمرا .

قلبت بصرها يمنة ويسرة فما أن وجدت مقعدا خاليا إلا وارتمت عليه وقد ضمت حقيبتها إلى صدرها وجلست تراقب الطريق الذي تأكله الحافلة في هدوء .

إلى أن جاءت المحطة التالية ، وصعد الركاب وإذ بالحافلة ممتلئة ، وبهدوء اتجه رجل ابيض إلى حيث تجلس (روزا) منتظرا أن تفسح له المجال ، لكنها ويا للعجب نظرت له في لامبالاة وعادات لتطالع الطريق مرة أخرى !!!.

ثارت ثائرة الرجل الأبيض ، واخذ الركاب البيض في سب (روزا) والتوعد لها إن لم تقم من فورها وتجلس الرجل الأبيض الواقف .

لكنها أبت وأصرت على موقفها ، فما كان من سائق الحافلة أمام هذا الخرق الواضح للقانون إلا أن يتجه مباشرة إلى الشرطة كي تحقق مع تلك المرأة السوداء التي أزعجت السادة البيض !!! .

وبالفعل تم التحقيق معها وتغريمها 15 دولار ، نظير تعديها على حقوق الغير !! .

وهنا انطلقت الشرارة في سماء أمريكا ، ثارت ثائرة السود بجميع الولايات ، وقرروا مقاطعة وسائل المواصلات ، والمطالبة بحقوقهم كبشر لهم حق الحياة والمعاملة الكريمة .

استمرت حالة الغليان مدة كبيرة ، امتدت لـ 381 يوما ، وأصابت أمريكا بصداع مزمن .

وفي النهاية خرجت المحكمة بحكمها الذي نصر روزا باركس في محنتها. وتم إلغاء ذلك العرف الجائر وكثير من الأعراف والقوانين العنصرية .

وفي 27 أكتوبر من عام 2001، بعد مرور 46 سنة على هذا الحادث ، تم إحياء ذكرى الحادثة في التاريخ الأمريكي، حيث أعلن السيد ستيف هامب، مدير متحف هنري فورد في مدينة ديربورن في ميتشيغن عن شراء الحافلة القديمة المهترئة من موديل الأربعينات التي وقعت فيها حادثة السيدة روزا باركس التي قدحت الزناد الذي دفع حركة الحقوق المدنية في أمريكا للاستيقاظ، بحيث تعدَّل وضع السود.

وقد تم شراء الحافلة بمبلغ 492 ألف دولار أمريكي.

و بعد أن بلغت روزا باركس الثمانين من العمر، تذكر في كتاب صدر لها لاحقاً بعنوان القوة الهادئة عام 1994 بعضا مما اعتمل في مشاعرها آنذاك فتقول : «في ذلك اليوم تذكرت أجدادي وآبائي، والتجأت إلى الله ، فأعطاني القوة التي يمنحها للمستضعفين.»

و في 24 أكتوبر عام 2005 احتشد الآلاف من المشيعين الذين تجمعوا للمشاركة في جنازة روزا باركس رائدة الحقوق المدنية الامريكية التي توفيت عن عمر يناهز 92 عاما.

يوم بكى فيه الآلاف وحضره رؤساء دول ونكس فيه علم أمريكا، وتم تكريمها بأن رقد جثمانها

بأحد مباني الكونجرس منذ وفاتها حتى دفنها وهو إجراء تكريمي لا يحظى به سوى الرؤساء والوجوه البارزة.

ولم يحظ بهذا الإجراء سوى 30 شخصا منذ عام 1852، ولم يكن منهم امرأة واحدة.

ماتت وعلى صدرها أعلى الأوسمة ، فقد حصلت على الوسام الرئاسي للحرية عام 1996، والوسام الذهبي للكونجرس عام 1999، وهو أعلى تكريم مدني في البلاد .

وفوق هذا وسام الحرية الذي أهدته لكل بني جنسها عبر كلمة (لا) ..
أشهر (لا) في تاريخ أمريكا ..

مرحبا بكِ أخيتي الكريمة في هذه الجولة الممتعة ..

أحببت أن أبدأ معكِ بقصة (روزا باركس) ، كي نرى ما الذي يمكن أن تفعله المبادرة الايجابية ..

أحببت أن أبدأ بامرأة أزالت بموقفها بعض العفن عن وجه أمريكا الكريه ، ووقفت في شجاعة أمام الغطرسة الأمريكية في فترة حالكة سوداء .

كان يمكن أن يرزخ السود تحت وطأة الذل والاستعباد أمدا طويلا إذا ما قالت (روزا) لنفسها ، إني امرأة ضعيفة مضطهدة .

كان يمكن أن ينتهي الذل قبل ذلك الموقف بزمن لو بادر أحدهم

بقول (لا) وتحمل تكاليف قولها .

كل حدث تاريخي جلل .. وكل موقف كبير مشرف ، كان وراءه شخصية مبادرة تؤمن بقدرتها على قهر ما اصطلح الناس على تسميته بـ (المستحيل) ! .

فكيف يصبح المرء منا شخصية مبادرة ؟

كيف يمكن أن نصنع بأيدنا العالم الذي نحيا فيه ؟

.. هذا ما سنتحدث عنه .. فأهلا بكِ معنا

· في البدء دعينا نُعرف المبادرة ونقول :

المبادرة هي قدرة المرء على التحكم بحياته وتوجيه شراع أهدافه وطموحاته إلى الوجهة التي يريدها ، متحديا الرياح والأعاصير ، متخطيا العوائق والعقبات .
مدركا أن سلوكه نتاج لخياره الواعي المرتكز على القيم ، أكثر من كونه نتاج ظروفه المرتكزه على المشاعر .

ومبدأ المبادرة وروحها تتخلص في عبارة واحدة وهي :

كل فرد في هذه الحياة مسئول عن تصرفاته ويملك حرية اتخاذالقرار .

· من هي المرأة المبادرة ؟

امرأة تواجه الحياة بصدر مملوء بالثقة والعزيمة والايجابية ، لا تلقي باللوم على الظروف ، ولا تبرر فشلها بقلة حيلتها ، سلوكها نتاج لقرارها الحر المسؤل ، وقرارها نابع من مخزون القيم والمبادئ التي تتبناها .

ليست انفعالية ، ولا تنجرف في تيار العاطفة الأعمى .
لا تسوقها المشاعر ولا تتكئ على الظروف البيئية كمبرر لعجزها .

تعيش حياتها كما تريد هي لا كما يراد لها ، لا يؤثر في سلوكها إن كانت السماء صافية ، أم ملبدة بالغيوم ، فالأحداث المتغيرة لا تغير في قرارها ، ولا تزعزع سلوكها .

ولأن الحياة ليست وردية ، فإن المرأة المبادرة قد تفاجأ بأحداث تطرق باب حياتها بلا موعد سابق ، لكن تعاملها مع تلك الأحداث يكون بوعي وحنكة ومعتمدا على قيمة ومبدأ بداخلها .

فلا تهتز وتضطرب إذا ما عراها حادث مفاجئ ، ولا يسقط في يدها إذا أتت الرياح بما لا تشتهي أو عكس ما تريد .

لا يُفتح باب حياتها إلا بأمرها ، ولا تحني كاهلها للظروف والأحداث المفاجأة .

تدرك أن القلق والسلبية وقلة الحيلة لا تسكن إلا في قلب مهيأ لها ..!

أو كما يقول المثل الصيني (قد لا تستطيع منع طيور الحزن من أن ترفرف فوق رأسك ، لكنك تستطيع أن تمنعها من أن تسكن في وجدانك) .

الطريق إلى المبادرة .

المبادرة تنبع من قيمه داخل المرء منا .

أنظري إلى سمية زوجة عمار رضي الله عنها ، أول شهيدة في الإسلام ، ما الذي ثبتها أمام التعذيب والترهيب ،حتى فقدت روحها ؟ .

إنها القيمة التي لامست بداخلها روحا عطشى ، إنه الإسلام الذي حرك فيها كل خلجة وسكنه .
أنظري إلى ماشطة فرعون وهي تنظر إلى فرعون مصر وهو يلقي بأبنائها واحدا تلو الآخر في النار ما الذي ثبتها وقواها غير تلك العقيدة التي تحتل في وجدانها الشيء الكثير .

تأملي في القصة التي صدرنا بها حديثنا ، ما الذي جعل تلك المرأة السوداء تقف في وجه الظلم والبغي سوى قيمة الحرية التي تنامت في قلبها .

والشخصية الفعالة تتعامل مع معطيات الحياة بأسرها وفق ما تمليها عليها قيمها التي تتبناها .

ما الذي يغضبها ..؟

ما الذي يسعدها ..؟

ما الذي يثيرها ، ويحفزها ..؟

الإجابة على هذه الأسئلة لدى المرأة المبادرة هي (القيم والمبادئ) .

كثير ما يتناقل الناس خبر أحد أصدقائنا بمعلومة ما ، لكننا نقول في ثقة إنها كاذبة على الرغم من عدم تأكدنا من المصدر .

هذه الثقة التي كوناها من معرفتنا بثبات مبادئ هذا الصديق .

فاطمة لا تكذب أبدا .. مريم مستحيل أن تتهكم أو تحرج أحد .. سلمى مثال للحياء ... أحلام لا تتنازل عن رأيها مطلقا .

هؤلاء الفتيات اللواتي تحدثنا عنهن بثقة ، أجبرونا بثبات مبادئهم على أن نكون عنهن هذه الأفكار .

والمبادئ الثابتة تولد سلوكا واضحا ، والسلوك الواضح ينتج شخصية محددة المعالم .

والمبادئ تتولد كما قلنا من القيمة التي تحملينها بداخلك .

وتصاغ في هدف ورسالة تعيشين من أجلها .

ان المبادرة هي أم العادات ـ كما قال ستفن كوفي ـ فمن خلالها ينطلق المرء صانعا عالمه الذي يريد رؤيته ومعايشته .

المبادرة تجعلك في ثقة بقدرتك على إحداث التغيير الذي تريدنه .

يجعلك تعيشين الحياة مستشعرة بأنك أنت صانعتها ، ولست رقم على هامشها ..

نحن من نبني الحياة ونصنع أحداثها .

ولو على أقل تقدير في محيط الدائرة التي تمسنا عن قريب .
نجاحي نتاج توفيق من الله وجهدي البشري الضعيف .
والسقوط نتاج عملي ، وتبعاته يجب أن أتحملها بشجاعة .

إن إلقاء تبعة الفشل في الحياة على الظروف صار بضاعة الضعفاء وقليلي الحيلة وفقراء الإرادة ، أما أصحاب اليقين الحي فيدركون جيدا أن حياتهم من صنع أيديهم . وأنهم محاسبون على كل كبيرة وصغيرة فعلوها في هذه الحياة .

دعيني أسألك ، ما الذي يجبرك بالنوم على فراش غير مرتب ولا مريح ؟

ما الذي يمنعك من اقتطاع دقائق في إعادة ترتيبة وتهيئته كي يناسبك ؟.

حياتك أختي كالفراش ! ، فما الذي يجبرك على العيش في إطار مهلهل ، أهداف ضائعة ، وقيم مشوشة ، وفوضى عارمة .

إذا لم تكن حياتك مرتبة فأفضل شيء أن تبادري بترتيبها في

الحال وبلا إبطاء .

إذا كانت هناك ثمة مشكلات مع زوجك فبادري بإيجاد الحل ، ولا تتركي حياتك الزوجية عرضة لفلتات اللسان ، وفريسة لردود الأفعال .

إذا كانت ابنتك تتبنى أفكار ليست جيدة فبادري بنصحها وهدايتها ، واتعبي في نصحها وتصحيح مسارها .

إذا كان زملاء العمل يمارسون بعض السلوكيات السيئة فلما لا تبادري بالنصح الحسن ، والوصية الخالصة .

لما لا تكوني كبطلة قصتنا تلك الخياطة السمراء ((روزا باركس) التي أعلت شأن قومها بمبادرة ذاتية ،

ولم تقل كمثيلاتها (مالي والناس) و لم تحتقر من شأن نفسها بذلك التساؤل الساذج البغيض (أأنا من سأصلح شأن الكون ؟؟) .

لو سطرنا آلاف الكتب ، وملايين المخطوطات ، فلن نكون أبلغ من مبادرة ذاتية تخرج منكِ في وقتها المناسب .

وأخذك بزمام المبادرة لا يعني كونك مندفعة ، شديدة ، حازمة . بل يعني وبوضوح اعتقادك بمسؤوليتك في صنع الأحداث المحيطة بك .

إن كنتِ لا تزالين ترين أن الظروف أقوى من إرادتك فانظري لتلك القصة :

حكي أحد علماء النفس قصة أخوين نشأ في بيئة فاسدة فأباهما

رجل مدمن سيء الخلق يضرب أمهم ، ويعتدي عليهم بسلاطة لسانه وعصاه في ذهابه وإيابه .

إلى أن اتُهم ذات يوم في قضية سرقة أودع بسببها السجن إلى أن مات .

لكن المحير أن أحد أبناء هذا الرجل صار على درب أبيه ، في إدمانه وسوء خلقه ، ولم يكن عجيبا أن ينال نهاية كنهاية أبيه ، فأودع السجن في قضية سرقة .

والابن الآخر قدم أوراقه في أحد المدارس ، وبحث له عن عمل مسائي ، فكان يعمل ويدرس إلى أن صار طبيبا مشهورا ، يقصده الناس لعلمه الغزير وخلقه الجم .

توقف عالم النفس أمام هذا المشهد المحير متسائلا : بالرغم من أن التنشئة واحدة فما الذي ذهب بأحد الأبناء في طريق الإدمان وحياة الاستهتار وبالآخر في طريق العلم والعمل الجاد .

ولم يجد بد من أن يحمل أسئلته ويذهب إلى الابن الذي في السجن ، ويسأله سؤالا واحدا وهو (لماذا ؟) ، لماذا أنت في السجن الآن ؟

فقال له الابن : لو عاش أي شخص عيشتي ، لما كان له أن يرتاد إلا هذا الطريق .

وعندما ذهب العالم إلى أخوه الطبيب وسأله نفس السؤال ، قال له الطبيب :

لو عاش أي شخص عيشتي ورأى ما رأيت لما كان له أن يفعل إلا

كما فعلت !!! .

*ما أريد استخلاصه أختي الكريمة من هذه القصة أننا نحن من نصنع الحياة التي نحياها ، ليست الظروف الاجتماعية ، ولا الأحوال الاقتصادية ،

ولا التنشئة البيئية ـ مع اعترافي بقوتها في حياتنا ـ .
إن القصة السابقة هي صورة مصغرة للمجتمع من حولنا ، فالناس أحد اثنين إما كالأخ السلبي الذي ارتضى أن يسير وفق الظروف عاجزا عن تغيير تلك الظروف ، راضيا أن تذهب حياته سدى .

أو كالأخ الايجابي الذي أيقن أن وقوفه مستسلما أمام وضع سيء قائم لن يكون مرده إلا إليه ، وستكون عاقبته سيئة كوالده ، فبادر وغير وتعب وكان له الريادة والتميز والعيشة الهانئة السعيدة .

يقول ربنا سبحانه وتعالى : (وكل إنسان ألزمناه طائره في عنقه ، ونخرج له يوم القيامة كتابا يلقاه منشورا ، اقرأ كتابك كفى بنفسك اليوم عليك حسيبا) .

ستقرئين كتابك الذي كتبتيه بنفسك ، لن يسمح لك بمعاذير واهية ، ولن تستطيعي الهروب بحجة أن الظروف قد رسمت لك طريقك .

إن الواحد منا كما أخبرنا الإسلام كفيل بنفسه ، محاسب على ما قدمت يداه ، لن يحاسب عنكِ أحد .

أراك سمعتِ وقرأتِ من قبل قول الله سبحانه وتعالى (كل نفس بما كسبت رهينة)المدثر 38 .

ودعيني أسوق لك خبر أقوام يأتون يوم القيامة حاملين معاذير واهية عن الظروف التي أجبرتهم على مواكبة الأحداث وتقزمهم في وجه ما تأتي به الأيام ،

وكيف أنهم سيصفوا أنفسهم بأنهم مستضعفين لا حيلة لهم ،والعجيب أن الله سبحانه وتعالى عندما يأتي لوصفهم في كتابه العزيز لا يصفهم بالضعفاء ولا المساكين بل يصفهم بالظلمة !!! .

نعم هم ظلمة لأنهم ارتضوا أن يعيشوا الحياة مطأطئ الرأس خانعين ، سلبيين غير مبادرين ،

يقول ربنا واصفا حالهم : { إِنَّ الَّذِينَ تَوَفَّاهُمُ الْمَلاَئِكَةُ ظَالِمِي أَنْفُسِهِمْ قَالُوا فِيمَ كُنْتُمْ قَالُوا كُنَّا مُسْتَضْعَفِينَ فِي الأَرْضِ }(النساء: 97) ،

هنا ترد عليهم الملائكة برد يفضحهم أمام أنفسهم (.. ألم تكن أرض الله واسعة فتهاجروا فيها) ما الذي جعلكم مستضعفين ..

ما الذي كبلكم وحد من قدراتكم على الايجابية والتغيير ، لماذا لم تبادروا بالهجرة إلى أرض وبيئة أخرى تستطيعون فيها التحكم في حياتكم والعيش بحرية بلا قيد ولا خنوع .

ثم يختم ربنا جل وعلى الآية بالقول الفصل في هؤلاء السلبيين قائلا جل اسمه (فأولئك مأواهم جهنم وبئس المصير) .

المشكلة إذن ليست دنيوية فقط ، بل أخروية كذلك .
ليست المشكلة في كونك ستعيشين على هامش الحياة غير فاعلة و مفعول عليك فقط .

بل في أنك لن تزدادي في مراتب الآخرة ، وقد تأتين مع من قالوا
. كنا مستضعفين في الأرض أعيذك بالله من ذلك

. السلوك و المبادرة

أعيد التأكيد على قاعدة هامة وهي (السلوك تعبير عن قرار
. (وليس عن ظروف

وأؤكد أن هذه العبارة هي كلمة السر لحياة ايجابية مميزة ، فنحن
حينما ننجح في جعل سلوكنا وتصرفاتنا نابعة من قيمنا وأخلاقنا
. نكون قد فعلنا الشيء الكثير .. الكثير جدا

هبي أن إحداهن صرخت بوجهك ، ونالتك بلسانها .. فماذا عساك
تفعلين لها ؟؟؟

. الظرف الحاصل هو اعتداء وجرح للشعور
ترى سلوكك سيعتمد حينها على الظرف القائم فتردي لها الصاع
صاعين ، وتذيقيها مما أذاقتك إياه ألوانا .؟؟

.أم ستتغلب قيمة العفو والصفح التي بداخلك ، وتتمكن منك ؟؟

في مثل هذه المواقف أخيتي يتفاضل الناس ..
لذلك نرى رسول ﷺ وهو يسأل أصحابه رضوان الله عليهم عن القوي ، يجيبهم حين قالوا له إنه الذي لا يهزمه أحد ، بل الذي يملك نفسه عند الغضب .

الذي يستطيع محاصرة انفعالاته ، والسيطرة على الظرف الذي يحيط به والتعامل وفق ما توليه عليه قيمه ومبادئه .
إن تعلمنا السيطرة على سلوكنا وربطة دائما بمنظومة القيم التي نتبناها يجعلنا أقرب إلى السيطرة على حياتنا بأكملها

1) (استمعي إلى لغتك ! .)

اللغة هي الترمومتر الذي يكشف لكِ عن تصوراتكِ الذهنية ، ويمكنك من خلال تتبع ما تتلفظين به من رؤية نفسك بشكل أوضح .

دائما ما نجد (المرأة الانفعالية) تتقن التحدث بمفردات تُحلها من تحمل المسؤولية مثل :

(أنا عصبية لأن هذه صفة في عائلتي ، وليس لي يد في ذلك)

(أبي هو من اختار لي كلية لا أحبها)

هم من زوجوني ، كنت طفلة ساذجة لا أقوى على الاختيار آنذاك)

(أنا مضغوطة وأعبائي كثيرة ، عذرا لو لم استطع أن أفيدك)

(زوجي عصبي ، لذلك تجد حياتي متوترة دائما)

الأولاد يستفزوني ، لا يوجد أم لا تصرخ بأعلى صوتها إذا غضبت !)

وأخطر ما في اللغة الانفعالية أنها تصبح واقعا ملموسا بعد فترة من ترديدها أو كما سماها (ستفن كوفي

النبوءة التي تحقق أغراضها ذاتيا) ، لأنها حينذاك تصبح جزء من) التصور الذهني الذي يحيط بالمرأة ، والأخطر من ذلك أن تلقي المرأة بنفسها في دائرة الانفعال متذرعة بذلك التصور ،

وفي نفس الوقت تؤيد هذا التصور بوقوعها في ذالك الانفعال ! .
تماما كقول إحداهن أنا تعيسة لأن زواجي فاشل ، وقولها في موقف آخر زواجي فاشل لأني تعيسة !! .

فراقبي لغتك جيدا لأنها ستتحول إلى معتقد ، ومن ثم إلى سلوك .
وحاولي أن تتخلصي من المفردات السلبية التي قد تلتصق بأحاديثك .

يجب أن تؤمني بأنكِ لستِ ضحية للظروف ، أو لعبة في يد الأحداث المتتالية على صفحة هذا الكون ، بل أنت صاحبة القرار .. رددي دائما (كل نفس بما كسبت رهينة) .

وأحذرك أن تحدثك نفسك بأن المبادرة ستجر لك التعب ، نعم هي كذلك ستأتيك بالتعب والمواجهة والصعوبات، لكن لا سبيل سوى ذلك كي تكوني في صدارة الحياة ، كي تصبحي امرأة من طراز خاص ، طراز إيجابي فاعل منتج ، أقرب إلى الله ..

انتظرونا مع معتقدات المرأة المبادرة ..

راجعي إن شئت كتاب العادات السبع لاستفن كوفي(1)

.. معتقدات المرأة المباردة



القدرة على ضبط الإيقاع الداخلي : وأعني به التحكم في .1
ذاتكِ ، والسيطرة على مشاعركِ ، والاطمئنان إلى سلامة المبدأ

الذي تسيرين عليه .

الأديب مصطفى صادق الرافعي يقول في وحي القلم : قمة الفشل أن ترتب الحياة من حولك وتترك الفوضى بداخلك !.

إن الهروب من مواجهة النفس والفشل في تقويم إعوجاجها ديدن السواد الأعظم من الناس اليوم ، والخوف من الوقوف وجها لوجه أمام الذات يتملك الغالب الأعم من البشر .

لذا كانت أهم صفات المرأة المبادرة أنها تبادر بتنظيم بنيانها الداخلي ، وتتعهد نفسها بالمراقبة الذاتية ، والمحاسبة القوية ، والتنظيم المستمر.

2. الإيمان بمشيئة الله: وتبني عبارة (قدر الله وما شاء فعل) ، ، فإن لله سبحانه وتعالى حكم لا تفهمها عقولنا القاصرة ، وقد نقف حيالها متسائلين عن مدلولاتها متناسين أن لعقولنا حدود ولأفهامنا منتهى ،

ومن أخطر الأشياء التي يمكن أن تقعين فيها هو فخ إعمال العقل وتشتيت الجهد في الأشياء التي ليس لنا عليها يد ، وترك ما نستطيع التحكم والتاثير فيه ،

و لعلماء الإدارة اليوم قاعدة هامة تقول (لا تجعل الأشياء التي لا تستطيع عمل شيء حيالها، تؤثر على الأشياء التي تستطيع عمل الكثير حيالها).

3. أنا لها : هناك أناس يقولون أنا حين تُقسم الغنائم ، وآخرون

يقولون أنا حين تُقبل الفتن والمغارم ..

الأول يقول (أنا أريد ، أنا أستحق) ، والثاني يقول (أنا أقدر ، أنا أستطيع) ، وبينهما بُعد المشرقين !.

المرأة المبادرة تعتقد دائما أنها المعنية عند كل نداء ، المطلوبة عند كل حاجة ، المقصودة عند كل موقف ، و لسان حالها قول طرفة بن العبد :

إذا القوم قالوا من فتىً ؟خلت أنني عنيت فكم أكسل ولم أتبلد

. حواجز في طريق المرأة المبادرة

هناك أكثر من عائق يقف أمامكِ أختي الكريمة ويمنعك من المبادرة الذاتية ، دعينا نلقي نظرة على أهمها :

1. الميل إلى الدعة والراحة : المبادرة تستتبع مسؤولية ، والمرأة المبادرة امرأة مسئولة ، ولأن معظم النساء ـ والبشر بشكل عام ـ يبحثن عن الراحة ويهربن من التبعات والمسؤوليات لذا نرى أن المبادرات قليلات في هذه الحياة .

2. التعود على الاتكالية : خاصة إن كنتِ ممن يؤمن بأن النساء ليس عليهن دور في صناعة الحياة والتعاطي مع مجتمعها

بإيجابية .

3. عدم التعود على اتخاذ القرار : فالمرأة التي تعودت على تنفيذ الأوامر والانصياع لها ، تجد صعوبة كبيرة في اتخاذ القرارات لاسيما المهمة منها .

4. طبيعة المجتمع الذي نحيا فيه : المجتمع الذي يؤمن بأن الباب الذي يأتي منه الريح أغلقه واستريح ، ويرى أن ما نعرفه ولو كان سيئا أفضل مما لا نعرفه ، شعب جدير في أن يزرع في أبنائه صفات السلبية ويحطم فيهم نوازع المبادرة .

5. عدم معرفة المرأة بإمكاناتها : واستهانتها بقدرتها على فعل الشيء الحسن الجيد يحطم من قدرتها على المبادرة ويحبطها .

6. عدم وجود هدف واضح في الحياة : مميزات وجود هدف لكِ في الحياة أنه يجعلك دائما في حالة مقارنة داخلية حول (هل هذا الأمر في صالح هدفي أم يتعارض معه ؟) مما يساعدك كثير . في اتخاذ قرار حازم وآني

انتظرونا مع مباراة حياتك

مباراه حياتك



"بيل ولتش" هو مدرب كرة قدم ، كان الجميع يعتقدون أنه شخص غريب الأطوار إلى حد ما ، وذلك لمبالغته في التخطيط مقدماً للألعاب التي سيلعبها خلال المباراة ،

وعادة فإن معظم المدربين ينتظرون ليروا ما ستتكشف عنه المباراة ؛ ثم تكون استجابتهم بعد ذلك بألعاب تمثل رد فعل للفريق الآخر ولم يكن "بيل" كذلك ، ولكنه عادةً ما كان يقف على الخط الجانبي ومعه ورقة بالألعاب التي سيلعبها فريقه مهما كانت الظروف.

فقد كان يريد من الفريق الآخر أن يستجيب له ثم يكون له رد فعل.

وقد استطاع "بيل" أن يكسب العديد من البطولات خلال أسلوب المبادرة هذا ،

ومع هذا فكل ما كان يفعله هو أنه كان يعتمد على الفارق الجوهري بين المبادرة وردة الفعل.

وبإمكانكِ أخيتي أن ترسمي خططكِ مقدماً ـ كـ بيل ولتش ـ بحيث تستجيب لكِ الحياة فلو وضعتِ في ذهنكِ أن الحياة دائماً إما أن تكون فعلاً أو رد فعل فبمقدوركِ دائماً أن تذكري نفسكِ بأن تبدعي وتبتدئي وتخططي.

والكثير منا يمكن أن يقضي أياماً كاملة وجميع أفعالة عبارة عن ردود أفعال دون أن يدري بذلك ، فنحن نستيقظ كرد فعل لصوت المنبه ،

ثم تستجيبين بعد ذلك لمشاعر في جسمكِ ثم تبدأين في الاستجابة لزوجك وأطفالك وسرعان ما تذهبين إلى جامعتك أو عملك فتستجيبين لسائق التاكسي أو مدرسيك أو رئيسك في العمل ،

وقد تجدين رسالة إلكترونية على الكمبيوتر فتستجيبين لها ، وتستجيبين للعملاء الأغبياء ، والمدراء معدومي الذوق الذين يتطفلون عليكِ وخلال الراحة نستجيب للنادل على الغذاء.

وعادة أن تكون أفعالكِ ردود أفعال قد تستمر طوال اليوم وعلى مدار جميع الأيام وهكذا تصبحين بمثابة حارس المرمى والكرة تنطلق نحوك طوال الوقت.

لقد حان الوقت لأن تلعبي في موقع آخر ، لقد حان الوقت لأن تنطلقي وتُصوبي نحو الهدف بدلا من انتظار لعب الآخرين ورمياتهم .



خططي ليومك كما كان "بيل ولش" يخطط لمبارياته ، انظري إلى ما ينتظركِ من مهام على أنها لعبات ستقومين بها ، هنا ، ستشعرين أنكِ مندمجه في الجوهر الأساسي للحياة

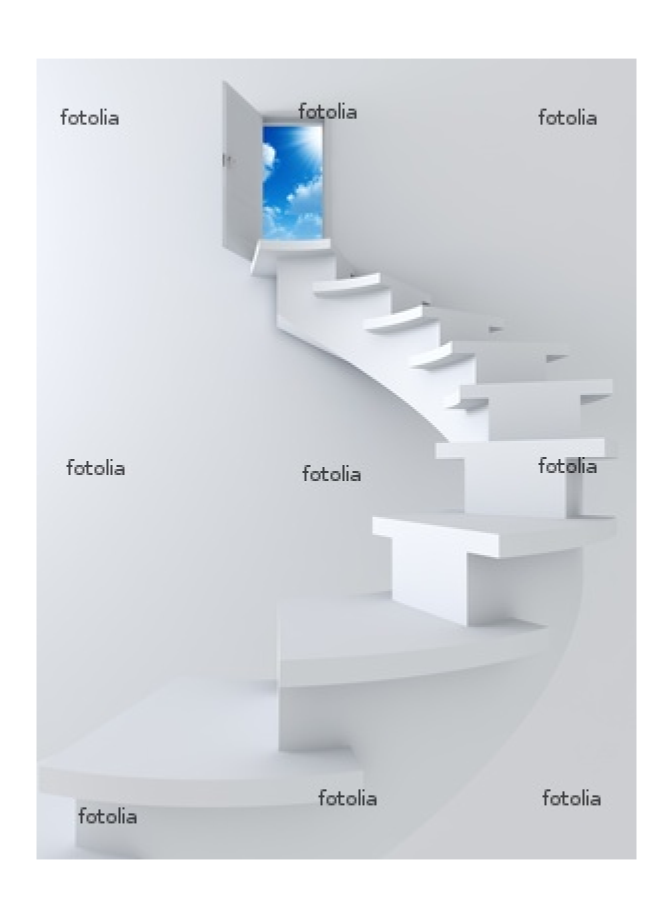
لأنكِ بهذا ستشجعين العالم على أن يستجيب لكٍ فإذا لم تختاري فعل هذا فإن الحياة التي ستحيينها لن تكون مصادفة ،

وكما يقول المثل القديم :
"من لا يحدد له اختياراً فقد اختير له ".

تذكري جيدا :
تصبح الاحتمالات متعددة عندما تقرري أن تقومي بالفعل لا بردة الفعل. ?
كثيراً ما يلوم الناس ظروفهم لما هم فيه. أنا لا أؤمن بالظروف. ?
الناجح في الحياة هو من يسعى للبحث عن الظروف التي يريدها، وإن لم يجدها يصنعها بنفسه.
جورج برنارد شو
الحياة ليست لإيجاد نفسك وإنما لتكوين نفسك. جورج باتون ?

قصة نجاح .

! النجاح قد يأتي في حلم



جوان كاثلين رولنغ .. هل سمعتِ بهذا الإسم من قبل ؟

قد يبدو الاسم غريبا ، لكنك بالتأكيد تعرفين أحد أشهر أعمالها (هاري بوتر) تلك القصة الخيالية التي حققت مبيعات مهولة ،

جعلت من صاحبتها أول مليارديرة عن طريق التأليف حسب ما أوردت مجلة فوربس المهتمة بعالم المال ، في عام 2007 أصدرت جوان الجزء السابع من روايتها ،

وأصيب العالم يوم صدور الكتاب بشلل تام ، ووقف قرائها بالملايين من كل أرجاء المعمرة في انتظار ساعة طرح الكتاب للجمهور ،ولقد بيع منها في الولايات المتحدة فقط في هذا اليوم 12 مليون نسخة !! .

فمن هي هذه المرأة وكيف كانت بدايتها ؟

هي امرأة إنجليزية ، عملت فترة في انجلترا ثم سافرت لفرنسا ثم إلى البرتغال حيث كانت تعمل معلمة في أحد مدارسها ، وهناك تقابلت مع زوجها وأنجبت منه طفلة سمتها جيسيكا، وبعد

سنوات طلقها زوجها وحدث بينهما شجار عنيف ومتكرر ، دفعها إلى الالتجاء للسفارة الانجليزية طلبا للحماية من زوجها السابق .

عادت رولنغ إلى بريطانيا، و هناك فُجعت بموت أمها، الأمر الذي أثر كثيراً على حالتها النفسية، فعاشت حالة من الإحباط الكبير، و أقامت في تلك الفترة مع أختها في منزلها بأدنبرة.

و في أي في الثلاثين من عمرها ـ بدأت رولنغ بكتابة مغامرات الصبي الساحر هاري بوتر الذي تجلى لها أثناء رحلة في القطار .

فكانت تحلم وهي في القطار بأبطال خياليين يجسدون شيء من أحلامها وأمانيها الطفولية .

في ذلك الوقت كانت رولنغ تعيش على نفقة الدولة عاطلة عن العمل، بل لقد كتبت معظم فصول قصتها على المقاهي كما قالت هي في مقابلة تلفزيونية .

وحين انتهت من فصول روايتها دفعت بها إلى أكثر من ناشر فرفضوا نشر الكتاب ، حتى بلغ عدد الرافضين لها 12 دار نشر ! .

لم تيئس جوان ، وواصلت البحث إلى أن وجدت ناشرا صغيرا وافق على مضض بنشر الكتاب ، ومن المضحك أن الذي ضغط على الناشر لنشر الكتاب هو ابنته ذات الثمانية أعوام والتي قرأت الرواية وأعجبت بها جدا !!!! .

بيد أن الناشر طلب منها طلبا غريبا ، وهو أن يكتب الحروف الأولى من إسمها فقط ، حتى لا يعرف القارئ أن كاتب هذه القصة امرأة وذلك لاعتقاده أن القراء سينفرون من قراءة كتاب أطفال كتبته امرأة

وافقت جوان على طلب الناشر .. وأصبح الكتاب جاهزا كي يطرح في الأسواق .

وبالفعل طُرحت الرواية في الأسواق بدون دعاية مسبقة ، لكنها رغم ذلك نجحت نجاحاً كبيراً و مُبهراً، و وكانت بداية الشهرة والنجاح ، حيث تتالت الكتب، و حقق كل واحد منها أرقاماً مذهلة تزيد عن سابقه، و أخرجت أربعة أفلام من السلسلة ذات الكتب السبعة، فتكونت إمبراطورية هاري بوتر الضخمة.

و يُعتقد أن كُتب هاري بوتر قد باعت أكثر من أربعمائة مليون نسخة حول العالم، وأصبحت رولنغ ثرية ، فتزوجت من جديد، و أنجبت طفلاً آخر، و صارت واحدة من أكثر الشخصيات تأثيراً و نفوذاً.

بل إن صحيفة 'صانداي تايمز' الأمريكية صنفتها في المرتبة 136 على لائحة أثرياء العالم وال13 في لائحة أثرى نساء في بريطانيا وفي عام 2001، اشترت قصرا فاخرا تعود هندسته للقرن التاسع عشر.

ويقع 'كيلي شاسي هاوس' على ضفاف نهر تاي قرب أبيرفلدي في اسكتلندا. كما تملك رولينغ ايضا منزلا يضم 13 غرفة نوم في 'ميرشيستون' في أدينبرغ وبيتا في 'كينسنغتون' غرب لندن ب8 مليون دولار.

وفي عام 2006، أفادت مجلة فوربس الأميركية أن رولينغ هي ثاني أغنى امرأة في العالم وصنفتها في المرتبة ال48 على لائحة أكثر المشاهير تأثيرا لعام 2007.

و كل هذا بفضل حلم جاءها في قطار، حولته بموهبة فذة إلى سلسلة ناجحة بمختلف المقاييس .

لتتحول من امرأة عاطلة مطلقة ، تلاحقها الأزمات والمشكلات النفسية والمادية ، إلى ظاهرة يعجز الكثيرون عن تحليلها .

انتظرونا مع الثقة بالنفس

الثقة بالنفس



لا بد للمرء أن يكون واثقاً من نفسه... هذا هو السر...

حتى عندما كنت أعيش في ملجأ الأيتام ، وحتى عندما كنت أهيم على وجهي في الشوارع والأزقة باحثاً عن لقمة خبز أملأ بها معدتي الجائعة...

حتى في هذه الظروف القاسية كنت أعتبر نفسي أعظم ممثل في العالم...

كنت اشعر بالحماس الشديد يملأ صدري لمجرد إنني أثق في نفسي...

ولولا هذه الثقة لكنت قد ذهبت مع النفايات إلى بالوعة الفشل...

شارلي شابلن

!.. عندما تنهار ثقة المرء منا بنفسه ، تنهار حياته كلها

لا عجب في ذلك ، فما قيمة الحياة حينما نحيها بنفوس مهترئة ،
.. تحييها كلمة ثناء وتفنيها عبارة نقد أو تشكيك

كثر هم من يمشون بيننا بأجساد شامخة ، لكن نفوسهم قد طأطأت هامتها منذ زمن بعيد ،

.. نراهم فنحسبهم أولو بأس وهم مساكين لا حيلة لهم ولا قوة

ثق بنفسك، وستعرف بعدها كيف تعيش...))

هذه كانت إجابة الأديب الألماني جوته لمن سأله عن العيش الكريم ، والحياة الناجحة .. وتالله لقد أصاب وأحسن ..

فالثقة بالنفس هي كلمة السر للنجاح في الحياة .

وكم من طاقات أهدرت ، ومواهب وأدت ، وأفكار تبخرت ،

لعدم ثقة أصحابها بما يملكون ، وعدم تقديرهم للنعمة التي حباهم الله سبحانه وتعالى إياها ..

والمتتبع لحياة العظماء من البشر سيرى جليا كيف أن ثقتهم بأنفسهم كانت هي البوابة التي عبروها كي يخطو أسمائهم في سجل المجد .. ودفاتر التاريخ .

والثقة بالنفس تُكتسب وتتطور ولا تولد مع المرء منا ، أنظري حولك ودققي النظر إلى هولاء الواثقين من أنفسهم وتأكدي مليا أنهم قد اكتسبوا هذه الثقة ..

هذه الطاقة من الثبات والقوة اكتسبوها بأيديهم اكتسابا .

معنى الثقة بالنفس : الثقة بالنفس هي إيمان المرء بمعتقداته ، وأفكاره ، وقدراته .

والواثقة من نفسها إمرأة تلاقي الحياة بصدر مملوء بالعزيمة ، والإباء .

لا تعترف في قاموسها بكلمة فشل ، بل تسميها محاولة غير موفقة تتبعها أخرى أكثر وعيا.1

من كتاب الشخصية الساحرة للكاتب (1)

انتظرونا مع
صفات المرأة الواثقة من نفسها

صفات المرأة الواثقة من نفسها :

1. تؤمن بأحقيتها في العيش الهانئ ، والناجح في الحياة.

2. لا تتأثر بالنقد الجائر ، وتستفيد من آراء الآخرين.

3. مؤمنة بقناعتها وقيمها ومعتقداتها.

4. تحترم تفكيرها وآرائها واجتهاداتها.

5. أهدافها واضحة ، و مرسومة بدقة.

6. لا ترهب تحمل المسؤلية.

نأتي الآن للسؤال الصعب ..!

هل أنت إمرأة قوية واثقة من نفسها .. أم شخصية تعوزها القدرة على ذلك ؟

هل تشككين في قدرتك على إسعاد نفسك ومن حولك ؟

هل تشعرين بالتضائل أمام انجازات الآخرين .. وتستصغرين نفسك كلما ذكرت إحداهن ميزة تتمتع بها ؟

هل تخافين من الغد .. وترهبين المستقبل ؟

هل تقولين لنفسك (لقد فتشت كثيرا داخلي فلم أرى لي ميزة أو موهبة كفلانة من صديقاتي) ؟

حنانيك أختاه إن كانت إجابتك بنعم على كل أو أحد من الأسئلة السابقة ..

مهلا إن كنتِ ترين نفسك إمرأة غير واثقة من نفسها .. وقدراتها .. .. وملكاتها

فإن كل إنسان يطء هذه الأرض يحمل بين أضلعه (حلم) ، .. ويحمل معه القدرة على تحقيق هذا الحلم

لكنها النفس الأمارة التي تبحث عن الراحة وتتلذذ بالركون والقعود ..

وتوهم صاحبها أنها ليس لها من التميز نصيب .. فيصدقها الواحد منا .. !!

ولستِ وحدكِ أسيرة هذا الاعتقاد ...!

فأكثر البشر هشون ، لا يملكون الثقة في أنفسهم ، ولا يقدرون ذواتهم حقها ، يقول ألفريد أدلر(1)

: (إن البشر جميعًا خرجوا إلى الحياة ضعافًا عراة عاجزين، وقد ترك هذا أثرًا باقيًا في التصرف الإنساني ويظل كل شيء حولنا أقوى منا زمنًا يطول أو يقصر,

حتى إذا نضجنا ألفينا أنفسنا كذلك، تواجهنا قوى لا حول لنا أمامها ولا قوة، ويقفل علينا شِرك الحياة العصرية المتشعبة كما يقفل الشَّرَك على الفأر،

فهذه الظروف القاهرة التي نخلق ونعيش فيها تترك في الإنسان إحساسًا بالنقص باقي الأثر، ومن ثم تنشأ أهداف القوة والسيطرة التي توجه تصرفات البشر) .

بالرغم من هذا إلا أن هناك من البشر من يمضي في دروب الحياة متفوقا على هذه الظروف ، صانعا لنفسه مجدا تليدا ،

قاهرا ما اصطلح الناس على تسميته بالمستحيل ..

كلنا نُخلق ضعافا {وَخُلِقَ الإِنْسَانُ ضَعِيفاً} [النساء:28]

أيضا جهلاء لا نعرف شيئا عن أبجدية الحياة {وَاللَّهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لا تَعْلَمُونَ شَيْئاً} [النحل:78].

فما الذي يجعل منا أبطالا ناجحين .. وآخرين تعساء فشلة لا يملكون لأنفسهم ولا لغيرهم ضرا ولا نفعا ..

إن ما أريد قوله لك أختي الغالية أن كل البشر يتفقون في كونهم ولدوا ضعفاء ..

لكن ثقة البعض بأنفسهم وقدراتهم وقبله بربهم وبالمنح التي أعطاهم إياها هو الذي دفع بهم إلى الارتقاء والمنزلة العالية .

وانعدام ثقة البعض الآخر ـ وهم الأغلبية ـ هو ما زج بهم في قائمة العاديين البسطاء عديمي الحيلة .

يُعتبر الأب الحقيقي لعلم النفس الحديث لما أسهم به في ([1]) فهم نفس الإنسان بطريقة عملية لا يستطيع أن يخرج عنها أي دارس أو باحث في علم المشورة اليوم.

ثمرات الثقة بالنفس :



عندما تثقين بنفسك تكونين قد أشعلتي جذوة الحماسة بصدرك ، وتهيئتي كي تقاسمي العظماء أماكنهم على القمة التي تشتاق إليكِ ، ومن أهم الثمرات التي تجنينها بهذه الثقة أيضا أنها :

1. تضيء لك ركن مواهبك : فالله سبحانه وتعالى غرس في كل شخص منا مجموعة من المواهب ،

والواثقة من نفسها هي من تفتش جيدا عن موهبة أو أكثر بداخلها ، وتتأمل بنائها النفسي وقدراتها الشخصية ، وإمكانتها المختلفة ، فتُخرج أعظم ما تملك وتشق طريقها في الحياة بنجاح مستعينه بموهبتها المكتشفة .

2. تمنعك من الانغماس في شخصيات الآخرين : عندما تثقين بنفسك فإنك تحصنين ذاتك من احتلال الشخصيات القوية لها ، قد تتخذين لك قدوة تعجبين بها ،

لكنك أبدا لن تلغي شخصيتك أمام قوة هذه القدوة ، الإمعة فقط هي من تمحو شخصيتها لتحل محلها شخصية أخرى ، أما الواثقة من نفسها فهيهات أن تقع في ذلك الفخ .

3. التردد : تجعلك أكثر حكمة وقوة في تحديد أهدافك وطموحاتك ملغي من حياة الواثقة من نفسها ، فهي تتروى وتدرس وتنظر بتأن إلى خطواتها القادمة ، فإذا عزمت أمضت عزمها ،

وشقت طريقها ، واثقة مما اختارت مطمئنة إلى سلامة رأيها .

4. لن تخلو حياتك ولا : تساعدك في التغلب على كبوات الحياة حياة أي امرء من كبوات وعثرات ، عديمي الثقة يتحطمون فوق صخرة التجارب الغير موفقة ، يدمنون البكاء على ما فات ،

وينهزمون سريعا أمام الكبوات الطارئة ، أما أنت بثقتك في نفسك فتدركين جيدا أن الفشل غير موجود في قاموسك ،

وأن المحاولات التي أخفقت فيها قد تكون بداية لنجاح مأمول ،
وأن العثرة ليست نهاية العالم أو آخر المطاف .

5. تجعل نظرتك للحياة أكثر تفائلا : وذلك لأن الغير واثقة من نفسها ترى من حولها أفضل منها ،

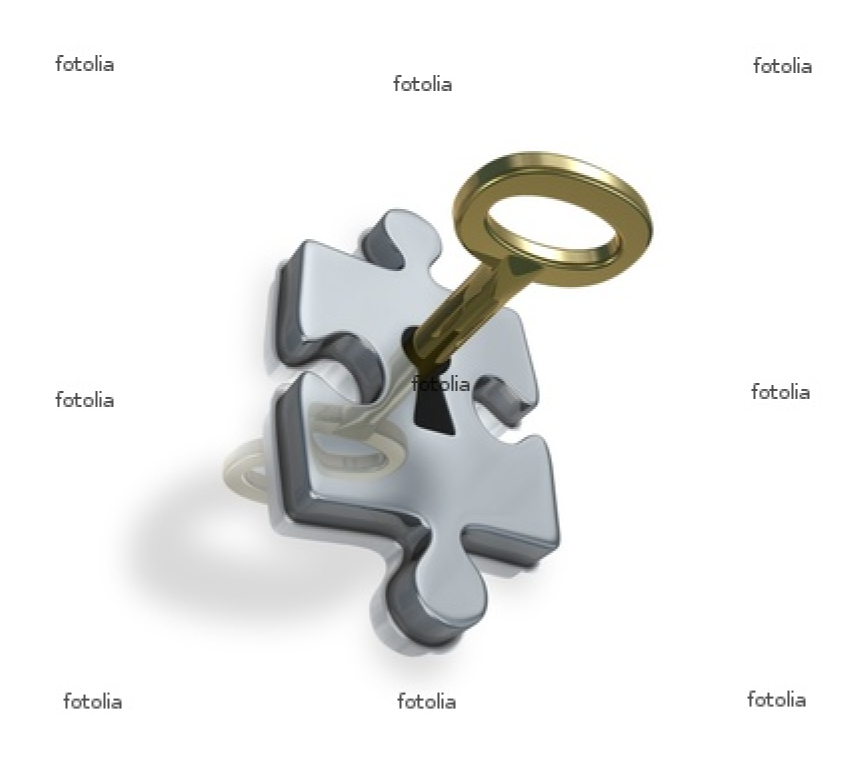
ولا تفتر من مقارنة نفسها بالأخريات مما يدفعها دفعا إلى مقتهن ، مما ينعكس على سلوكها

وبالتالي في نظرتها للحياة التي ظلمتها بأن أعطت لغيرها المنح والهبات ولم تعطها ! .

أما الواثقة من نفسها فهي ترى في الآخرين الجانب المشرق ، وتشجعه ، مطمئنة بأن نصيبها قد اصابها

وأنها ليست بأقل ممن تقابلهن في الحياة ، فهي تعتز بما لديه ، وتشكر خالقها على ما أعطاها وتتمنى الخير للجميع .

عوامل زيادة الثقة بالنفس



هل تعلمين أن :

* عبدالرحمن الداخل الملقب بصقر قريش دخل الأندلس طريد

مهاجر بمفرده ، فجند الجنود ومصر الأمصار وأقام دولة كاملة ! .

* ألبرت اينشتاين لم ينطق بحرف حتى بلغ الرابعة من عمره ، ووصفه مدرسوه أنه غبي بطيء الفهم ! .

* أديسون قال مدير المدرسة لأمه : عذرا سيدتي طفلك معتوه ومدرستنا لم تُبن للمعاقين ! .

* والت ديزني فُصل من الجريدة التي يعمل بها لأنه خامل ليس لديه أفكار ابداعية جذابة .

* إبراهام لنكولن فشل في الانتخابات ثمان مرات واصيب بانهيار عصبي حين ماتت زوجته وأصبح رئيسا للولايات المتحدة عندما بلغ الستين من عمره !

وليست الأمثلة للرجال فحسب :

* فلم يقف بجوار أديسون سوى أمه ، وهي البطل الحقيقي لانجازات ابنها .

* هيلن كيلر العمياء الصماء البكماء حصلت على شهادة الدكتوراه

في العلوم والدكتوراه في الفلسفة وشاركت في التعليم وكتابة الكتب ومحاولة مساعدة المعاقين قدر الإمكان.

وفي أوقات فراغها كانت هيلين تخيط وتطرز وتقرأ كثيراً، وأمكنها أن تتعلم السباحة والغوص وقيادة المركبة ذات الحصانين !

* روزا باركس فتاة سوداء لا تملك من حطام الأرض شيء هزت أميركا وجائت بالعدل والمساواة لأبناء لونها .

* سحر هاشمي ـ والتي سنتعرض لقصتها لاحقا ـ استطاعت أن تتحول من موظفة في مكتب للمحاماة ، إلى سيدة أعمال ذو قوة ونفوذ في الاقتصاد البريطاني ، وتُدرس نظرياتها في الجامعات البريطانية .

ولأن أعظم إنجازات المرأة تكون في بيتها فجل الانجازات تظل بين الجدران ، وقصص النجاح والتفوق والتغلب على الفشل مشاكل الحياة وعقبات الأيام أكثر من أن تحصى وتعد ، وسهل أن ترينها بوضوح إذا ما دققت النظر .

إشارة هامة : الثقة بالنفس والكبر :

كثيرا ما يخلط الناس ما بين الثقة بالنفس والغرور ، وحقيقة الأمر أنه بالرغم من الاختلاف الكبير ما بين الصفتين إلا أن التفريق

بينهم يصعب على كثير من الناس .

نصيحتي لك أخيتي ألا تهتزي إذا ما وصفك جاهل بالغرور ، أو لمزتك صديقة بالكبر ، حاولي تفهيمهم إذا ما كان السبيل ممهدا ، وإلا فانطلقي ودعيهم خلف ظهرك يتهامسون ، فلن تستطيعي تكميم الأفواه ! .

أقوال الناجحين عن الفشل ..!

* هل حاولت ؟ هل فشلت ؟ لا يهم... حاول مجدداً، وأفشل مجدداً، ولكن أفشل بصورة افضل...
صمويل بيكيت

* لا تقل أنا فاشل بل قل كانت محاولة فاشلة ، فالفشل حدث وليس شخص...
وليم براون

* قد يفشل المرء مرات عديدة، ولكنه لا يكون فاشلاً إلا إذا بدأ يلقي اللوم على الآخرين...
جون بوروف

* ما نسميه "فشل" ليس معناه السقوط لأسفل، بل معناه البقاء في الأسفل...

ماري بيكفورد

* الفشل نوعين: نوع يأتي من التفكير بدون فعل، ونوع يأتي من الفعل بدون تفكير...
جون شارلز سالاك

* الفشل هو ببساطة فرصة جديدة لكي تبدأ من جديد ، لكن هذه المرة بذكاء أكبر .
(هنري فورد).

* النجاح هو أن تتنقل من فشل إلى فشل بدون أن تفقد حماسك...
سير وينستون شرشل

* كل ما تحتاجه في الحياة هو الجهل والثقة... وبعد ذلك النجاح مضمون...
مارك تواين

رسم الأهداف



أفضل طريقة للتنبؤ بالمستقبل هو اختراعه...الان كاي

الحياة بحر ممتد الأطراف ، وحياتنا سفنٌ ..

وكلٌ فوق سفينته ربان .. وكي تصل السفينة ـ أي سفينة ـ إلى وجهتها ينبغي أن يكون لدى ربانها خريطة وبوصلة وبطبيعة الحال يجب أن يكون هناك هدف محدد سلفا يجب الوصول إليه .

وبحسب وضوح أهداف كل سفينة ، واستعدادها التقني يكون نجاحها أو تخبطها في الوصول إلى هدفها ،

والدفة التي تم توجيهها في الاتجاه السليم ، والشراع الذي ارتفع طالبا مؤنة الرياح هما سبيل كل ربان إلى وجهته .

أخيتي .. ترى هل حددتي أهدافك ووجهتي شراعك إلى الوجهة الصحيحة أم تركتي سفينتك لعواصف الأيام تختار لها الوجهة التي تريد ..؟!

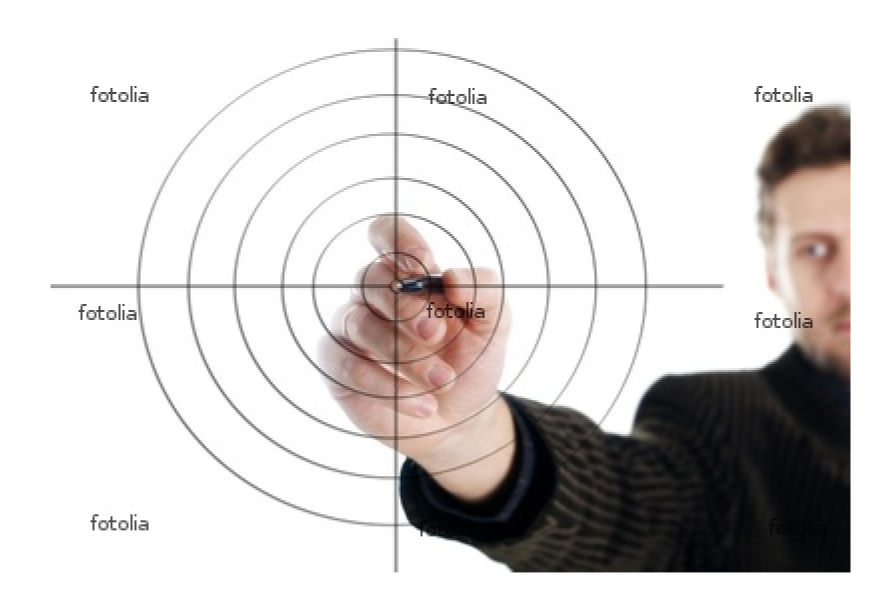
هذا هو السؤال ... !

حياتك هي السفينة .. وأهدافك هي الوجهة .. وخططك هي الدفة و الشراع .

و لا يوجد رياح مواتية لسفينة بلا وجهة...

فلا سبيل أمام تميزك ورقيك سوى بوضع أهداف لحياتك وخطط تبلغين بها هذه الأهداف .

أهمية رسم الأهداف:



الأميركية Yale في عام 1953 أجرى الباحثون في جامعة
استطلاعاً وجدوا من خلاله أنه فقط 3% من الخريجين لديهم
مجموعه من الأهداف المحددة بوضوح ،

والباقي لا يملك أهدافا أو لديه أهدف ضبابية غير واضحة المعالم
، وبعد عشرين عاما، أي فيعام 1973 عاد هؤلاء الباحثون وزاروا
أفراد فصل عام 1953

ووجدوا أن نسبة الـ 3% من الخريجين الذين كانت لديهم أهدافاً
محددةً ومكتوبة قد حققوا إنجازاً وثروة قيمتها تعادل منجزات
نسبة الـ 97% الآخرين مجتمعه ! .

ولقد أعاد الباحثون هذا الأمر إلى التخطيط الجيد والأهداف
الواضحة المرسومة بعناية ودقة .

يقول الدكتور عبدالكريم بكار ـ حفظه الله ـ :

إن رسم الأهداف نوع من مدِّ النظر في جوف المستقبل ، وإن الله جل وعلا يحثنا على أن نتفكر في الآتي ، ونعمل له : { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ } [الحشر : 18]

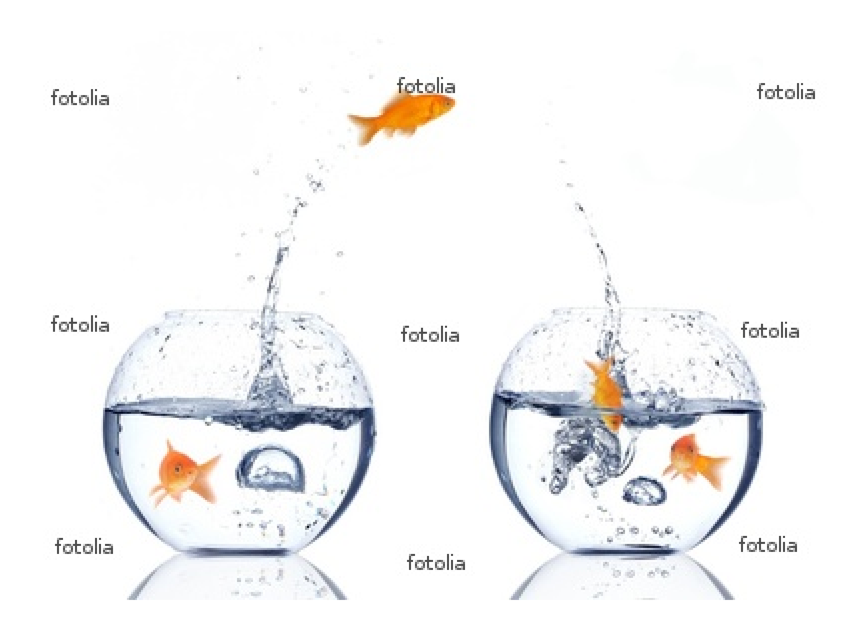
إن المسلم الحق لا يكون إلا مستقبلياً ، ولكننا بحاجة إلى أن نعمم روح الالتزام نحو الآخرة على مسلكنا العام تجاه كل ما يعنينا من شؤون وأحوال([1])

إنكِ عندما يكون لديك هدف واضح محدد فهذا ينقلك من دائرة الأماني إلى دائرة المبادرة ، ومن حزب المفعول به إلى حزب الفاعلين الايجابيين .

إن أحد الايجابيات لرسم الأهداف تتأتى من أنه بمجرد أن تلتزمي بهدف فإن تفكيرك وذهنك وطاقاتك تُشحذ من أجل السعي وراء هذا الهدف ، وسيتملك ذهنك نوع من الصفاء والوضوح نحو ما تريدين تحقيقه .

إننا نعيش أخيتي في بحر من المعلومات ، والذهن لا يتوقف إلا أمام ما يريده فقط ويدع اما عدا ذلك يمر دون التوقف عنده ، تماما كالسمكة التي لا تغرق !.

هل سألتِ نفسك يوما لما لا تغرق السمكة !؟



ببساطة لأن لديها نظام مراقبة يسمح لها فقط بأخذ ما تحتاجه من ماء ، وترك ما لا تحتاجه .

تماما كحالتك عندما تودين شراء حقيبة معينة مثلا ، فإن ذهنك يبدأ بالالتفات إلى ذلك النوع الذي تودين شراءه ،

فبمجرد أن ترين هذه الحقيبة تتدلى من معصم امرأة في الشارع سيتجه إليها طرفك لا إراديا .

هل كنتِ تسيرين ذات مرة في الشارع وأخذك التفكير فغصتِ فيه .. وفجأة وجدتِ نفسك أمام منزلك ؟ .

فمن الذي أرشدك وقتها وقد كان تركيزك بعيدا عن هدفك ، إنه اللاواعي الذي يُبرمج على الهدف ويسير عليه .

فالهدف بمجرد تحديده وإلقاء الضوء عليه سيجعلك تركزين على الافكار والآراء والفرص التي تساعدك على تحقيقه .

د. عبدالكريم بكار مقال بعنوان (من أجل انتاجية أفضل ([1])
. أهمية رسم الأهداف) نشر في شبكة صيد الفوائد

التركيز على الهدف :



معظمنا لا يركز أبداً ، فدائمً ما نشعر بنوع من الفوضى النفسية المثيرة ، وذلك لأننا لا نحاول التفكير في عدة أشياء في وقت واحد ، فدائماً ما يكون هناك الكثير على الشاشة.

وقد ألقى "جيمي جونسون"

- المدرب السابق لفريق دالاس كاوبوي - كلمة تحفوية ممتعة ، وذلك للاعبي فريقة قبل احدى المباريات المهمة عام 1993م : ([1])

(لقد قلت لهم إننا لو وضعنا شيئاً بعرض مترين وطول أربعة أمتار عبر الحجرة سيستطيع الجميع أن يعبروه دون أن يسقطوا ، وذلك لأن تركيزنا سيكون في أننا سنعبر هذا الشيء ،

أما إذا وضعنا نفس هذا الشيء على ارتفاع عشرة طوابق بين مبنيين ، فلن يعبرة إلا القليل ، وهذا لأن التركيز هنا سيكون على السقوط وهكذا ، فإن التركيز هو كل شيء ، والفريق الذي سيركز أكثر اليوم هو الفريق الذي سيفوز بالمباراة) .

وطالب جونسون لاعبي فريقه بأن لا يتشتت انتباههم بالجماهير أو الإعلام أو بإمكانية الخسارة بل عليهم التفكير أن يركزوا على كل لعبة في المباراة نفسها كما لو كانت جلسة تعليمية .

وفاز الفريق في المباراة 52 / 17

وهناك نقطة مهمة في هذه القصة لا يقتصر مغزاها على كرة القدم، فمعظمنا غالباً ما يفقد تركيزه في الحياة لأننا دائماً ما يسيطر علينا القلق من العديد من الاحتمالات السلبية ،

فبدلاً من أن نركز على مساحة الاثنين في أربعة نقلق من كل عواقب السقوط وبدلاً من التركيز على الأهداف يتشتت انتباهنا بالقلق والخوف .

أما عندما نركز على ما نريده ، فإنه سيتحقق في حياتنا وعندما تركز على أن تكونين شخصية سعيدةً ومتحفزةً فسوف تكونين .

([1]) ستيف تشاندلر ، مائة طريقة لتحفيز نفسك .

انتظرونا مع مواصفات الهدف

مواصفات الأهداف :



نعم للمرء مطلق الحرية في اختيار الأهداف التي تتناسب مع امكاناته وميوله ورؤيته ، لكنها ـ خاصة للمسلمة ـ يجب أن تخضع لمعايير توفر لها السير على القضبان الصحيحة ،

ولقد عدد علماء الإدارة مواصفات الأهداف بأنها يجب أن تكون :

1. مشروعة : أولا يجب أن يكون الهدف مشروعا ، لا يصطدم بشرع ولا يسفه عرف ، ولا يخرق قانون .

ما أتفه الحياة يحياها الواحد منا وأهدافه فيها لذة مختلسة ، أو

دربه إلى هدفه ملتف معوج تكسوه الخسة وتظلله الشبهات .

إن القلم الذي يكتب الهدف إن لم يغمس في محبرة التقوى كان كسره أولى ، ودربك لأهدافك إن لم يضيئه نور الضمير فالقعود عن سلكه أفضل .

والأفضل والأولى والأليق بكل طموح أن يكون الهدف ليس فقط مشروع بل يكون خادما للغاية التي خُلق المرء منا من أجلها وهي إعمار الأرض ونشر الخير وتعريف الناس بخالق هذا الكون .

إن أخطر ما يمكن أن يصيبك أخيتي إن اخترت لنفسك هدفا غير مشروع هو أنك ستعيشين حياتك بموازنات مختلة غير منضبطة ، ونفسية مضطربة غير آمنة ،

نعم قد يساعد على تحقيق بعض النمو في جانب من جوانب الحياة لكنه يهز الشخصية ويضعف أسمى وأهم جوانبها ، وإلا ما سيفيدك إن بنيتي مجدا في الدنيا ،

لكنه يوم القيامة يأتي في مصاف من قال الله فيهم (وقدمنا إلى ما عملوا من عمل فجعلناه هباءً منثورا) .

2. واضحة : أريد أن أكون غنية .. أن أصبح مشهورة .. أكون متميزة .

هذه الأهداف مبهمة تحتاج إلى توضيح أكثر ، فأنا حين أحدد هدفي بخدمة الناس يجب أن أحدد بالضبط أي طريق اسلك هل طريق العمل الخيري أم التقني والعلمي ،

وإذا كان الخيري مثلا فعن طريق الانضمام لجمعيات أهلية أم مراكز دعوية وهكذا إلى أن أحدد ما أريد بوضوح .

مثال : أريد أن أتقرب إلى الله بحفظ سورة البقرة وصيام الاثنين والخميس والمحافظة على الفروض في أوقاتها وزيارة رحمي ـ حدديهم ـ مرة كل شهر .

(كما إنه يمكن القول بسهولة: إن كل هدف ليس معه معيار لقياسه وللكشف عما أنجز منه، وما بقي؛ ليس بهدف.

ولذا فإن من يملك أهدافًا واضحة يحدثك دائمًا عن إنجازاته، وعن العقبات التي تواجهه. أما من لا يملك أهدافًا واضحة، فتجده مضطربًا، فتارة يحدثك أنه حقق الكثير الكثير،

وتارة يحدثك عن خيبته وإخفاقه ؛ إنه كمن يضرب في بيداء ، تعتسفه السبل، وتشتته مفارق الطرق !)

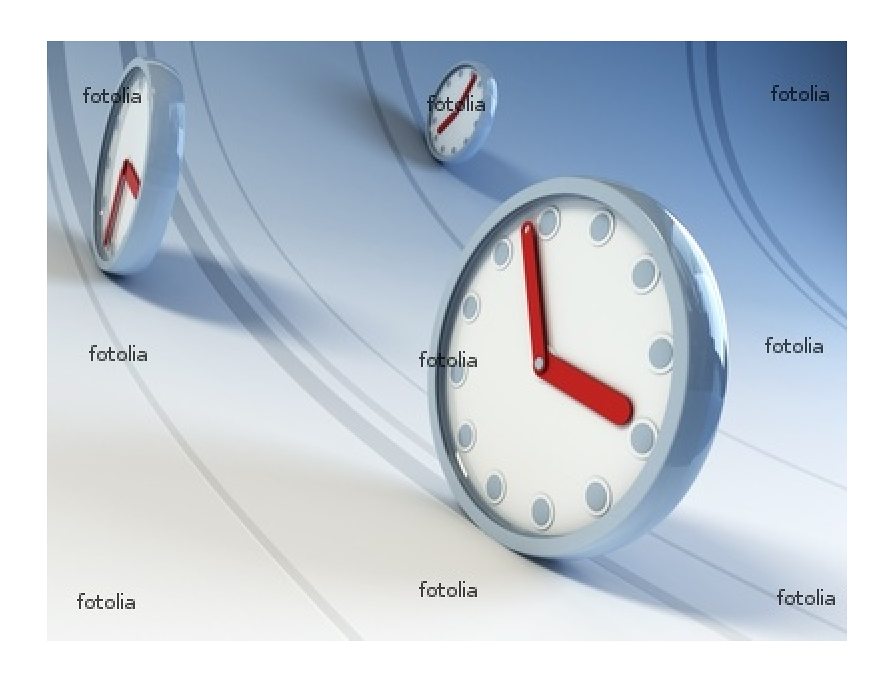
3. طموحة .. وواقعية : الأهداف الصغيرة لا سحر لها ، والأهداف الخيالية تقصم ظهركِ وتحيل حياتكِ إلى مجموعة من الأمنيات لا أكثر .

لذا يجب حين تختارين هدفك أن يكون هذا الهدف طموح لكنه واقعي قابل للتحقيق ، حتى يشحذ همتك من جهة ولا يقنطك من جهة أخرى .

و احذري أخيتي أن تكوني ممن يرسمون على الماء أحلامهم ، أويكتبون أهدافهم على الرمل ..!

انتظرونا مع باقى المواصفات

نعود من جديد مع باقى الاهداف



4- ترتبط بزمن محدد : الأهداف السائبة التي لا يلجمها تاريخ بدء وموعد انتهاء هي أهداف قابلة للتسويف ، معرضة للإلغاء ، وذلك لأن النفس تهوى تأجيل مسؤلياتها ، وواغتنام فرص الراحة والدعة ، ولا يلدغها إلا ارتباطها بتاريخ يضج مضجعها ، ويجبرها على العمل بدأب وإخلاص .

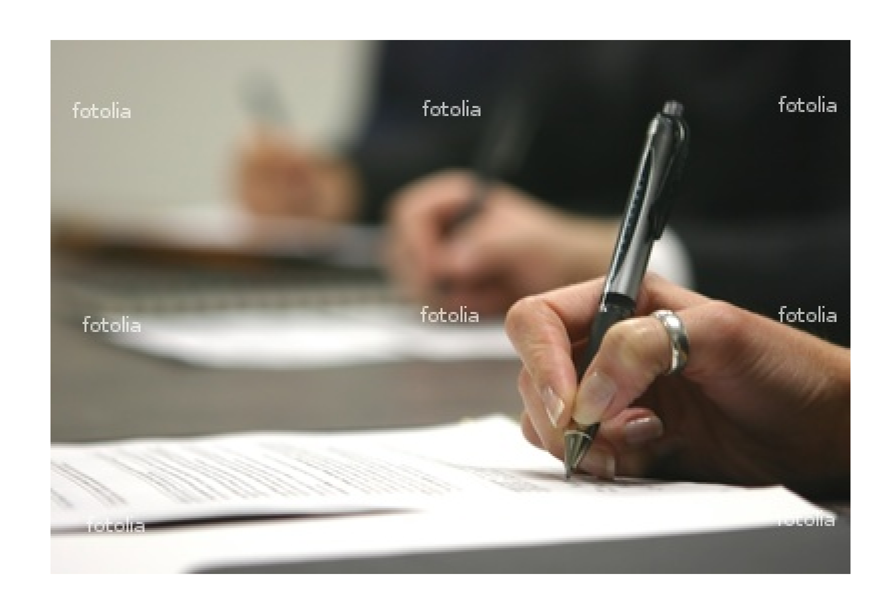
5- مرونة : أحد أهم شروط الأهداف أن تكون مرنة غير مقيدة للحرية ، خاصة وأن الظروف قد تتغير فيصبح معها تغيير بعض الأهداف أو إعادة صياغتها بما يتلائم مع الجديد من التطورات ضرورة قائمة ، يجب أخيتي أن تدركي حقيقة هامة وهي أننا نضع الأهداف لتسهل لنا العيش لا لتضيقه ، لذا كانت المرونة جد مهمة .

6- أن يكون ذو أولوية : فبعض الأعمال أهم من بعضها ، وبعضها ضرورية للمرء عن الأخرى ، وليس من الذكاء البدء بالأقل أهمية وإغفال أهداف مطلوب إنجازها .

إن أحد الإشكاليات التي قد تقابلك في طريق تحديد هدفك هو عدم وضوح الأولويات ، لذا كان التفكير العميق ، واستشارة من نثق برأيه وذكاءه هامة وضرورية .

ملاحظات هامة :

أكتبي أهدافك :



علماء الإدارة وأساتذة التخطيط لا يعترفون بالأهداف الغير مكتوبة !
.

أهم ما في كتابة الهدف أنه سيجعلكِ واضحه في صياغته ، و
ستوسع من مساحة تفكيركِ وتركيزك على الفرص التي تخدم
هذا الهدف .

وعند كتابتك لهدفك سجليه بالتفصيل الدقيق ، وتفنني في
كتابته بشكل جميل أو على جهاز الكمبيوتر ، لا يشغل بالك
كيفية تحقيق الأهداف ، فهذا مما سيتقدم في مرحلة آتية ،
. المهم الآن أن تكتبي الهدف وبوضوح

والأهداف نوعان :



أهداف طويلة المدى (الاستراتيجية) : وهي الأهداف العامة الكبيرة ، التي تتحق عبر سنوات طويلة ، كالحصول على شهادة علمية ، أو امتلاك عقار معين ، أو حفظ القرآن الكريم كاملا .

وهذه الأهداف تكون صعبة التغيير ، ولا يتحول المرء عنها بسهولة ، إذا أنها من المفترض أن تُختار بعناية وتأن ، ووفق دراسة تؤكد توافق هذا الهدف مع ميول وأهواء وقدرات وطاقات ونقاط قوة المرء منا .

أهداف قصيرة المدى (التكتيكية) : وهي الأهداف القريبة ، والتي تخدم الهدف الكبير ، فإذا قلنا مثلا (أريد حفظ القرآن الكريم خلال ثلاث سنوات كهدف استراتيجي طويل المدى) ،

بعدها نقوم بعمل خطط قريبة المدى بأن نقول :

يجب حفظ 6 أجزاء سنويا .. ثم تقسيمها شهريا بأن نقول يجب حفظ نصف جزء شهريا .. ثم نقسم النصف جزء على اليوم .

كما أن السعي في الأمور المستجدة التي تستغرق شهر أو عدة أشهر تعد من الخطط التكتيكية (كسداد دين ، أو أداء عمرة ، أو قراءة كتاب) .

ـ وهناك إشكالية تواجه أصحاب الأهداف قصيرة المدى ، وهي أن دورة المخ تعود إلى نقطة البداية بمجرد انتهاء الهدف المنشود ، فمثلا هدف إحدى الأخوات هو إنقاص وزنها ، فإذا ما حققت هدفها تبدأ في الازدياد مرة أخرى ، والسبب هو توقف وانتهاء الهدف ، وهنا تبدأ دورة المخ إلى ما اعتادت عليه وألفته .

والحل هو في ديمومية الهدف ، كأن يكون هدفها هو إنقاص وزنها من أجل صحة أفضل ، ومظهر أجمل .. فهذا هدف مستمر مع الزمن .. مما يجعل النكوص عنه قليل الحدوث .

· طوري مهاراتك : عندما تكتبي أهدافك وتضعيها في قائمة ، اكتبي كذلك قائمة باحتياجاتك والمهارات التي تحتاج إلى تطوير ، فكل هدف يحتاج إلى أدوات ، قد تكون هذه الأدوات حضور دورة إدارية ، أو تعلم لغة أجنبية ، أو كورس دراسي .

. ضعي قائمة بهذة المطالب واشرعي في تنفيذها بلا إبطاء

انتظرونا فى المرة القادمة مع دائرة الاهداف

في دائرة الهدف :



يقول تعالى (أفحسبتم أنما خلقناكم عبثا ..) ، فكانت إشارة بارزة وتنبيها هاما لكل شخص أن لا عبث في هذه الحياة ،

والمرء منا يحيا من أجل غاية عظمى وهدف سام نبيل ، فإذا ما عاش المرء بلا هدف كانت حياته هباءً منثورا ..

وإلا فما الذي يميز بني البشر عن المخلوقات الأخرى ..

التفضيل أننا أصحاب رسالة .. وتكليف .. وعقل يميز الخير من الشر والغث من السمين .

والمتتبع سير العظماء يجد أنهم قد أهاجتهم أهداف كبيرة ، وأرقتهم همم طموحة ،

ولا عجب إذا حين نسمع الحسن البصري وهو يصف عمر بن عبدالعزيز ـ رحمهم الله ـ بقوله (والله ما ظننت عمر خطا خطوة إلا وله فيها نية) .

لا يخطو عبثا .. ولا يتخبط في دروب الحياة .. فهو يعرف أين يمضي .. ومتى يمضي .. وكيف يقف حينما يحين ميعاد الوقوف .

تقسيم الحقوق :

قال رسول الله ﷺ (إن لزوجك عليك حقا وإن لربك عليك حقا وإن لبدنك عليك حقا وإن لضيفك عليك حق فأعطى كل ذي حق حقه) رواه البخاري ،

كان هذا توجيه نبوي ، بيد أنه اليوم أحد أهم القواعد الإدارية التي يشدد عليها علماء الإدارة .

أستاذ الإدارة ستفن كوفي وغيره ، يرون أن الشخص المتزن يجب أن يكون لديه أهداف في كل جوانب الحياة ، ويجب أن يأخذ كل جزء حقه .

وأهم الجوانب التي يجب على الشخصية المتزنة الفعالة الاهتمام بها هي :

: (الجانب الروحاني (الإيماني

الزاد الإيماني هو أهم ما يحتاجه المرء في دنياه ، فرضا الله عن العبد هي أسمى مطالبه وغاية منتهاه ، أضف إلى ذلك أن الشخص الذي يتحرك في معية الله ،

شخص تتملك قلبه معان الرضا والحب والطمأنينة ، مهما يجعل خطوه في الحياة أكثر ثقةً ومتانة ، وأكثر وعيا بمعان القضاء والقدر وفلسفة المصائب ،

والجانب الايماني لا أقصد به جانب التعبد فقط ، بل جوانب المعاملات والأخلاق ، لذا أنصحك أخيتي بعمل جدول لقياس مستواك الايماني ، وكيف يمكنك تطوير مستواك ، وعمل برنامج به خطوات عملية .

صلاة النوافل والصيام والصدقة والعمرة ، أحد أهم الأعمال التي ترفع من مستوى إيمانيات المرء منا .

حسن الخلق والصدق والسعي في حاجات الناس لها مردود طيب على نفسية الواحد منا .

وأبواب الخير كثيرة .. فاختاري ما يناسبك وابدئي السير على بركة الله .

الجانب الاجتماعي :

في دراسة أجريت في الولايات المتحدة وشملت عينة كبيرة من مختلف الأعمار والطبقات ، عن أهم أسباب السعادة ، أتت العلاقات الاجتماعية ، والتواصل الإيجابي مع الآخرين رقم (1) في عوامل السعادة ،

في الفصل القدم ـ الذكاء الاجتماعي ـ عرض مفصل لهذا الأمر ، لكن أحب أن أنوه هنا أخيتي ، أن هناك ثمة أشخاص يجب أن توضع حولهم دوائر حمراء ، اي شديدة الأهمية ،

حيث يجب أن نراجع باستمرار مستوى تواصلنا معهم ومنهم :

الوالدين ، الزوج ، الأرحام ، الأخوة والأخوات ، الأصدقاء المقربين .

فبهولاء نعيش ، وبعلاقتنا الصحية معهم تطيب لنا الحياة .

أنصحك أختيي أن تقومي بعمل جدول ، تحددين فيه مهامك الاجتماعية ، وتسجلين من ستقومين بمهاتفته أو زيارته ومتى ، إلى أن يبرمج العقل على ذلك .

وتصبحين مثالا طيبا للمرأة الناجحة اجتماعيا .

الجانب المادي :

سواء كنتِ سيدة أعمال أم ربة بيت أم موظفة ، يلزمك جدول تكتبين فيه (دخلك) ، وآخر لـ (مصرفاتك) ، ويجب أن يكون لديك مهارة التوفير ، فالتوفير مهارة بشراها من دربت نفسها عليها .

: ولك عدة نصائح تفيدك في تعاملك مع المال

· ليس العبرة بالمال المكتسب ، إنما بمقدار ما تدخرينه : هناك من يتعدى دخله 10000 جنية ، وهناك من لا يتعدى دخله 400 جنية ، القاعدة تقول أن الذكية هي من تتعامل بذكاء مع المصروفات كي تظل دائما أقل من الموارد .

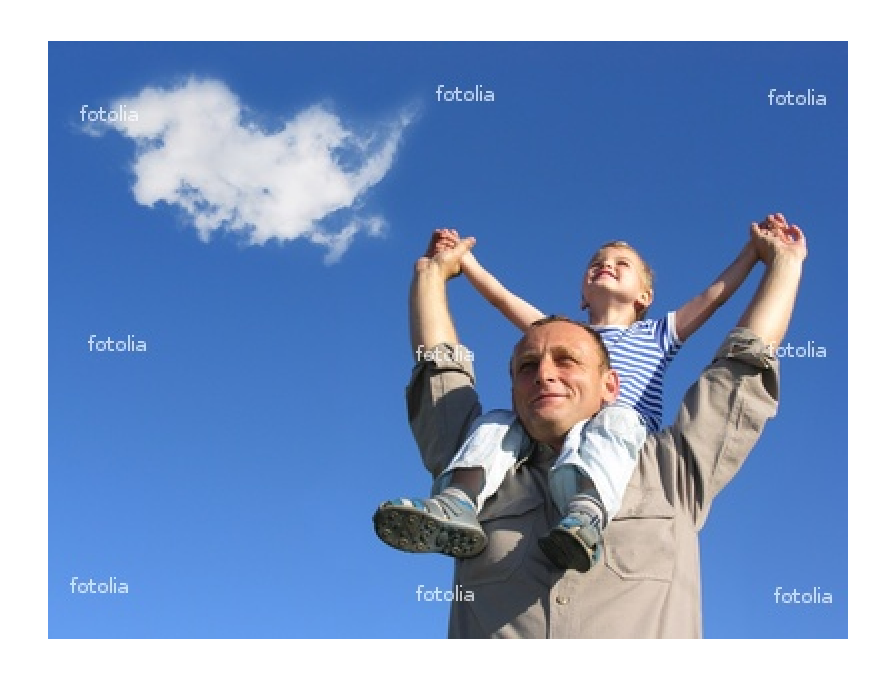
· إذا زاد دخلك انتبهي : فأحد قوانين المال تقول (تتزايد المصاريف بزيادة الموارد المتاحة) خالفي هذه القاعدة ، وقومي بتنظيم مصاريفك كي تزيد بمعدل أقل من زيادة الموارد .

· الادخار هو الأمان : نعم نحن نثق في قول ربنا (وفي السماء رزقكم وما توعدون) ، ولا يتنافى هذا مع تأكيدنا على أن الادخار يجعلنا في مأمن من تقلبات الليالي وطوارئ الأيام ، بل يجلب معه راحة وأمان ، وثقة .

حاولي الاستقلال المادي : أو ادفعي زوجك نحو ذلك ، إن · المشاريع الخاصة الصغيرة من شأنها أن تكبر يوما بعد يوم ، وتفتح لكما آفاق التميز والتطوير .

انتظروا معانا باقى الجوانب

نعود لنستكمل معا باقى الجوانب



الجانب العائلي : إن كان ربك هو أول أولوياتك ، فعائلتك هي أحد أهم سبل إرضاء الله ،

والمرء راع وأنت أختي راعية على زوجك وأبنائك ، راجعي دائما علاقتك بأسرتك ، صححي الصدع إن كان هناك صدع ،

نمي الخير وادعميه ، أسرتك هي سفينتك التي تبحرين بها في الحياة ، حاولي دائما أن تتأكدي من صلاح السفينة وسلامة حالها .

أنصحك أختي أن تقومي بعمل جدول تكتبين فيه أفراد أسرتك ، وتكتبي أمام كل واحد منهم مستوى علاقتك به هل هي جيدة أم غير ذلك ، واكتبي مقترحات لرفع مستوى العلاقة ، وضعي لذلك الخطط والأفكار .



الجانب الترفيهي : وهذا أحد أهم الجوانب التي يجب أن تعطي لها أولوية كبيرة ، فالمرء إن لم يستجم ويرفه عن جسده وعقله ، يصيبه التعب والملل ،

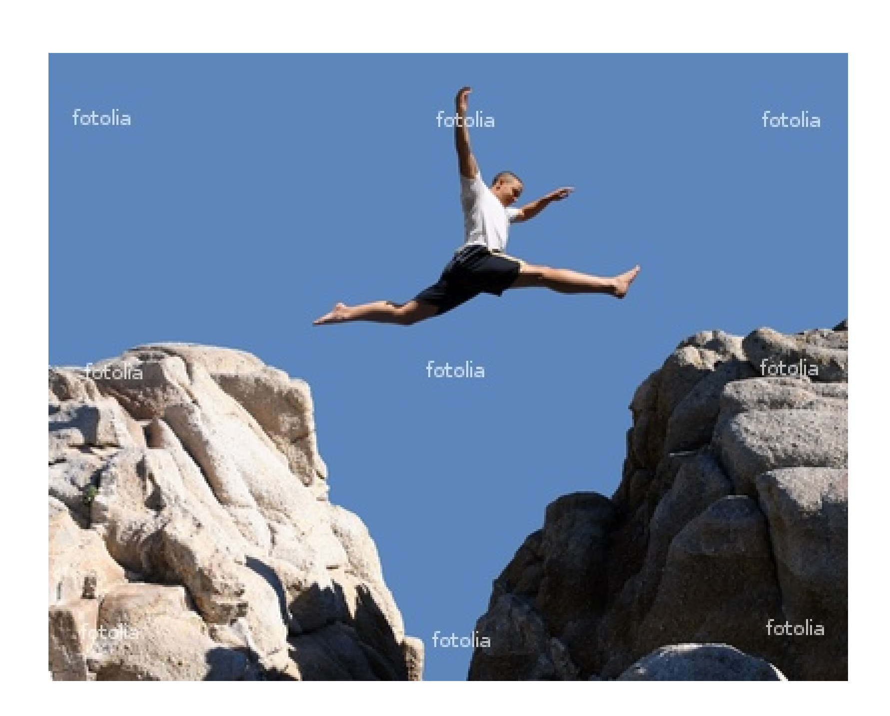
ويسقط في دوامة الحياة التي لا ترحم .

ولا ترددي الكلمة الخالدة (ليس لدي وقت للاسترخاء) ،

فالترفيه والاسترخاء ، ليس ترفا بل واجبا على المرء الطموح ، وقديما قال بعض أصحاب النبي ، إننا نتقوى على الحق ببعض الباطل ،

ويقصدون بالباطل اللهو واللعب ، إن فسحة مع الصديقات تفعل الكثير في النفس ، وتجدد النشاط ،

وتكسر روتين الحياة الكئيب ، برامج الترفيه يوم الاجازة تفعل فيكِ وفي أسرتك الكثير ، فقاتلي كي لا تضيع منك في معترك الحياة .



الجانب الصحي : بدون جسم سليم ، وصحة يكسوها ثوب

العافية ، لن نستطيع الوفاء بكثير من خططنا والتزاماتنا في الحياة ،

ونحن للأسف كثيرا ما نترك أجسادنا حتى إذا دق ناقوس الخطر هرولنا إلى الطبيب لتلقي العلاج ، لنكتشف حينها مشاكل كنا نستطيع القضاء عليها إذا ما اكتشفناها مبكرا قليلا ،

أو إذا لم نمارس عادات صحية خاطئة ،

لذا أنصحك أختي بعمل عدة جداول وأخذها بعين الجدية ومنها :

جدول الرياضة : قليل من المشي ، أو ممارسة رياضة السويدي تفيد الجسم كثيرا ، وتكسبه نشاطا وحيوية ،

هناك أجهزة رياضية متوفرة بكثرة ، هناك أندية تتوفر فيها أنشطة مختلفة ، لن تُعدمي طريقة تتناسب مع احتياجاتك أو مستواكِ المادي .

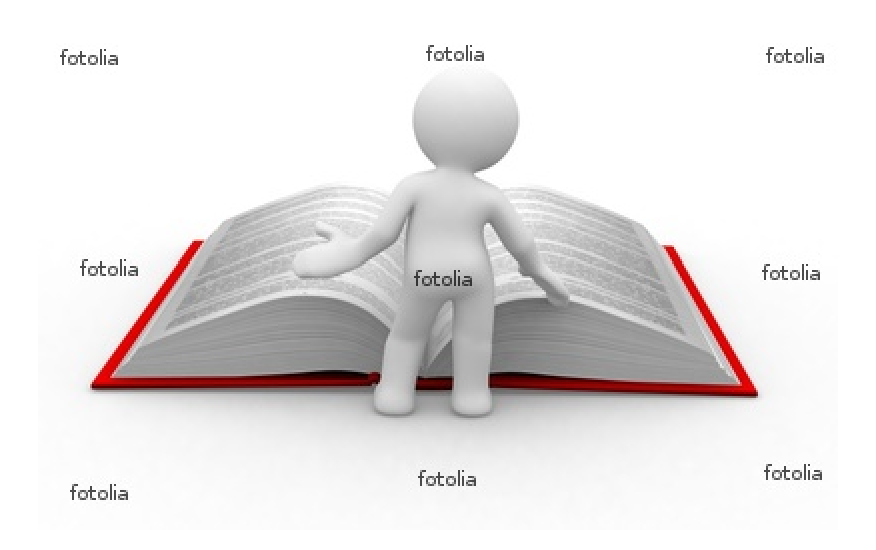
جدول صحي : الكشف الدوري مهم جدا للجسم ، هناك أمراض كثيرة يسهل القضاء عليها في مراحل نموها المبكر ،

زيارة كل 4 أشهر لطبيبة الأسنان أو طبيبة النساء ليست شيء شاق ، لكنها في المقابل تعود بالنفع الكبير عليك .

برنامج تغذية : بالفعل هناك أغذية لا يجب الافراط في تناولها ، وأخرى لا يجب أكلها ، وثالثة تعود على الجسم بالنفع الكبير ،

الثقافة الغذائية يجب أن تنال من تفكيرك الشي الكبير ، خاصة وأنك تتربعين على عرش المنزل ، وتحملين أمانة تغذية الأسرة .

هناك عادات غذائية خاطئة ، وأخرى يثني عليها أساتذة التغذية ، إحلال عادات جيدة مقابل عادات أخرى سيئة من شأنه أن ينشئ أسرة متكاملة صحيا .



الجانب الثقافي : إن أزمة أمتنا الحقيقية هي أزمة القراءة ،فالإنسان الذي لا يقرأ هو شخص ساكن في عالم متحرك ،

والشخص الفعال في الحياة أهم سماته أنه مثقف ، يملك عقلا حرا ، قادرا على العرض والتحليل والتفكير المتزن ،

وأحد تعريفات الثقافة هي أن تعرف كل شيء عن شيء ، وشيء عن كل شيء ! .

أي أن تتقني في جانب وتتخصصي فيه وتكوني مرجع لمن أراد السؤال فيه ، وأن تعرفي بعض الأشياء عن الأشياء الأخرى ،

والقراءة أول دروب الثقافة وأهمها ، معظمنا للأسف نشتري كتبا لنزين بها أرفف المكتبة ،

وقد نشتريها للقراءة لكن ينالنا السأم والملل ، والقراءة كي تتعودي عليها تحتاج إلى جهد وتأنِ ،

و أنصحكي أخيتي بأن :

- تحددي مجالا تقرأين فيه (علم النفس ، التربوي ، الشرعي ، العلمي ، السياسي ...) ،

واقرأي للرواد فيه ، ولتكن قراءتك فيه بمنهجية ، أي تسألي وتستشيري المتخصصين في هذا المجال عن الكتب القيمة فيه ،

إلى أن تجدي أن العثور على معلومة جديدة في هذا المجال هدف يحتاج إلى جهد .

- قسمي قرائتك بين 50% في مجال تخصصك ، و50% في مجالات أخرى مهمة .

- اقرأي كتب تتكلم عن القراءة وطرقها ، فالقراءة أنواع منها (الاستكشافية ، السريعة ، الانتقائية ، التحليلية) ،

فهذه الكتب تنمي لديك عادة القراءة . ([1])

- لا تنسي الجميل من الأدب ، فالأدب يهذب اللغة ، وينعش الروح ، ويُشبع الخيال ، وانتقي أخيتي ما تقرأين من الأدب ،

وركزي على كُتاب يحملون رسالة وموهبة وقيم .

- اجعلي القراءة التزام ، فمما ييئسك في القراءة أن تبدأي في قراءة كتاب ثم تهمليه ، لذا أنصحك أن تضعي لنفسك التزاما وتفي به ، حتى لو بكتيبات صغيرة .

- ضعي جدولا للقراءة ، بأن تقرأي بشكل مستمر ، انهي كتابا كل اسبوع ، أو اسبوعين ، أو ثلاثة ، ضعي برنامجا ثابتا ،

قبل النوم مثلا ، في وقت الظهيرة ، اختاري الوقت الذي تحبين القراءة فيه واجعليه وقتا مقدسا .

- خالطي القارءات ، حينما تكون صديقتك قارئة تكون القراءة قمة في المتعة ، ما أجمل أن تجدي شخصا يشاركك اهتماما ،

تناقشيه وتراجعيه وتسترجعي معه ما قرأتما ، لو كان زوجك ممن يقرأون فيا حبذا .

ملحوظة : أحد الدراسات تفيد أن المرء كي يكون مثقفا يلزمة قراءة كتابين كل شهر في غير تخصصه .

([1]) هناك كتيب صغير رائع للدكتور عبدالكريم بكار بعنوان (القراءة المثمرة مفاهيم وآليات) أنصح باقتنائه .

قالوا عن القراءة :

إن الشعب الذي لا يقرأ لايعرف نفسهولا يعرف غيره والقراءة هي التي تقول لنا : هنا وقف السلف من قبلكم 0هنا وصل العالممن حولكم0لا تكرروا تجارب الآخرينولا ترتكبواالأخطاء التي ارتكبوها.

د0محمد عدنان سالم

لا أحب الكتب لأنني زاهد في الحياة .. ولكنني أحب الكتب لأن حياة واحدة لا تكفيني..

ومهما يأكل الإنسان فإنه لن يأكل بأكثر من معدة واحدة ، ومهما يلبس فإنه لن يلبس على غير جسد واحد ،

ومهما ينتقل في البلاد فإنه لن يستطيع أن يحل في مكانين. ولكنه بزاد الفكر والشعور و الخيال يستطيع أن يجمع الحيوات في

عمر واحد ،

ويستطيع أن يضاعف فكره وشعوره و خياله ، كما يتضاعف الشعور بالحب المتبادل , و تتضاعف الصورة بين مرآتين

عباس محمود العقاد

لا شيء يمكن أن يجعلك مثقفا كالقراءة .
ستفن كوفي

نصائح حول الأهداف :



· توكلي على الله تعالى : والتجئي إليه ، وادعيه أن يثبتك ويوفقك ويعينك على تحقيق أهدافك ،

وليكن دعائك (اللهم أرنا الحق حقا وارزقنا اتباعه ، وأرنا الباطل باطلا وارزقنا اجتنابه) ،

وعليكِ بركعتي الاستخارة قبل الشروع في أي خطة صغرت أم كبرت .

يقول حبار بن عبدالله رضي الله عنه
(كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يعلمنا الاستخارة في الأمور كلها كما يعلمنا السورة من القرآن) رواه الجماعة إلا مسلم .

· الثقة بموعود الله : يجب أن تكون ثقتك بتوفيق الله لك كبيرة ، فالله يقول في الحديث القدسي (أنا عند ظن عبدي بي .. فليظن بي ما يشاء) ،

فكوني دائما حسنة النية في الله ، إيجابية الاعتقاد فيه سبحانه .

· كوني إيجابية وأنت تحددين هدفك : لا تقولي لا أريد أن أكون سمينة ، قولي أريد أن أكون رشيقة ..

لا تقولي لا أريد أن أكون جاهلة بالغة الانجليزية ، بل قولي أريد أن متميزة في اللغة الانجليزية ،

فذهنك يتوقف عند الكلمات المختارة ، والكلمات السلبية يقف عندها مخك .

· الكتمان : يقول رسول الله ﷺ (استعينوا على قضاء حوائجكم بالكتمان) ،

فعليك بالسرية والكتمان خاصة في الأيام الأولى لبرنامجك ،

فالناس عليك لا معك ، ومثبطي الهمم في الحياة كُثر ، عشقهم في عرقلتك لا يفوقها عشق ،

وسعادتهم بالتنغيص عليك لا يدانيها سعادة ، فاجئي أحبائك دائما بمفاجئات طيبة ، دعي إنجازاتك تتحدث نيابة عنك .

· كافئ نفسك حال النجاح : اربطي دائما مشاعر الانجاز بالسعادة ، مني النفس دائما بجائزة عند الانتهاء من تحقيق الهدف .

· نمي مهاراتك : ومعارفك حول الهدف الذي اخترتيه .

· كوني مرنة : فالأهداف قد تتغير .. أو تتطور .. أو تُلغى ، والأهداف يجب أن تكون مرنة كي تتوافق مع الواقع الذي تعيشين فيه ،

أو طارئ قد يطرأ عليها .

. ! هدف بدون خطة عمل واضحة .. مجرد حلم يقظة

انتظرونا مع جمهورية القهوة

قصة نجاح

Coffee Republic جمهورية القهوة



سحر هاشمي .. إسم عربي يحمل في طياته قصة نجاح

تستحق التأمل ..

فسحر إمرأة إيرانية الأصل إستطاعت أن تحفر إسمها في سجل الناجحين ، وتُحطم ما أصطلح الناس على تسميته (المستحيل) ، وبرغم ما واجهها من مشكلات وتحديات إلا أن إصرارها وعزيمتها ، وثقتها بقدراتها على فعل ما تعتزم كان كبير جداً ..

وتلك القصة .

ولدت سحر عام 1968 ، عاشت في إيران إلى أن صار عمرها 12 عام ثم اندلعت الحرب العراقية الايرانية فقرر والدها أن يصحبها وأسرتها إلى انجلترا ،

وفي انجلترا عاشت سحر متدرجة في مراحل التعليم المختلفة إلى أن حصلت على شهادة في الحقوق وعملت في شركة قانونية لمدة 4 سنوات ،

وذات يوم قالت لأصدقائها في العمل : أنا لا أستمتع بعملي ، فردوا عليها بسخرية : إن الشركة تدفع لكي كي تعملي لا كي تستمتعي .

فقالت لهم : ولما لا أعمل وأستمتع في نفس الوقت ؟! .

وظلت سحر تمارس المهنة إلى أن توفي والدها عام 1994 ، فقررت الاستقالة من عملها ، وسافرت بعدها للأرجنتين وقضت هناك 5 أشهر ،

ثم عادت لانجلترا مرة ثانية لكنها لم توفق في العمل رغم بحثها الدؤوب ، فقررت أن تسافر لزيارة أخيها الذي يعمل في نيويورك مستشارا في أحد البنوك ،

وبالفعل سافرت إلى هناك والتقت بأخيها ، وذات يوم وهي جالسة في أحد مقاهي أميركا تنتظر وصول قهوتها إذا جال بخاطرها فجأة كم تشتاق وهي في لندن إلى مثل هذه القهوة المنعشة الجميلة ،

وتسائلت لماذا لا أجد مثل هذه القهوة هناك حيث أعيش وأعمل ؟

إن انجلترا على اتساعها لا يوجد فيها مقهى واحد يقدم القهوة الأمريكية باحترافية !! .

ثم تسائلت : ولما لا أقوم أنا بهذا المشروع في انجلترا ؟



نقلت الفكرة إلى أخاها فتحمس هو الآخر لها ، وقرر مشاركتها هذه الفكرة الجديدة ، وبالفعل عادت سحر إلى انجلترا وبدأت أولا في مذاكرة (كيف تبدأ مشروعا استثماريا جديدا) ،

حيث أنها لم يسبق لها من قبل إدارة أو إنشاء مشروع خاص ، ثم بدأت في دراسة حال السوق فدارت على مقاهي لندن ،

وأخذت تدرس وتقارن وتسجل كل ما ترى أنه سينفعها أو يفيدها في فكرتها الجديدة ،

إلى أن توصلت إلى حقيقة هامة إعتبرتها طرف الخيط الذي ستبدأ به مشروعها وهو أن أهل لندن لا يحصلون على قهوة عالية الجودة ، أضف إلى ذلك مؤشرا هام جدا ،

وهو أن الانجليز وبرغم شهرتهم الطاغية في شرب الشاي والتي صارت جزاءً مهما في تراثهم وأدبياتهم باتوا أقل شربا للشاي ، خاصة مع انفتاح المجتمعات على بعضها ،

وتعامل الانجليز مع ثقافات أخرى تشرب غير الشاي ، مما دفع الكثير من الانجليز للبحث عن بدائل لمشروبهم القومي ، مما أعطاها مؤشرا مبدئيا على تقبل السوق لفكرتها الفريدة .

وحينما رأت سحر أن الوقت صارا مناسبا لأخذ خطوات عملية لإنشاء مقهى يقدم قهوة امريكية مميزة في مكان حيوي بلندن ، بدأت في التحرك الايجابي ،

وأخذت في البحث عمن يمول لها فكرتها الفريدة .

تقول سحر : "حين بدأنا لم يكن هناك هذا الكم من المعلومات والمساعدات المتوفرة اليوم،

لقد بذلنا جهدًا شاقًا كي نقنع أنفسنا وأصدقائنا وممولينا والموردين والمستهلكين والجميع بجدوى الفكرة، لقد كان الأمر بمثابة تسلق مرتفع حاد، بل لقد كان تحديًا كبيرًا".

كانت سحر تحتاج لمبلغ 90 الف جنيه استرلينيلتبدأ مشروعها ، فطافت على 20 بنكا وجميعهم رفضوا بحجة أن البريطانيين امه تشرب الشاي وليس القهوة !!

وفي المرة العشرين تتمكن من الحصور على التمويل .

وبعض محاولات كبيرة وافقت وزارة التجارة والصناعة على إقراض المشروع الجديد مبلغ 75 ألف جنيه إسترليني،

وفي نوفمبر 1995 (بعد مرور عام على ورود الفكرة لسحر) كان افتتاح أول مقهى Coffee Republic وكان باسم : جمهوريةالقهوة في شارع ساوث مولتون .

اعتمدت مقاهي جمهورية القهوة على تقديم أكثر من نكهة قهوة تلائم الرغبات المختلفة للشاربين، من قهوة ذات زبد كثيف لأخرى

بدون،

ومن تلك بطعم الموكا لتلك بنكهة العسل والقرفة.



رغم التنوع الكبيرفي المعروض من نكهات القهوة، لكن البداية كانت صعبة للغاية، فلقد نظر رواد المقاهي بعين الاستغراب لهذا المقهى الجديد،

كما أن العثور على العمالة الكفؤة كان صعبًا،وأصعب منه الحفاظ عليها.

لم يكن الانسحاب أو الاستسلام من الأشياء الواردة على ذهن الأخوين،

لذا قررا أن يستعينا بشركة علاقات عامة كي تتولى الدعاية لهما، وكان مننتيجة ذلك نشر بعض التقارير الصحفية الإيجابية.

المشكلة التي واجهت مشروع سحر بقوة هو التزاماتها المادية تجاه البنك إذا كان لابد أن تجني أرباحا يومية لاتقل عن 700 جنيه استرليني لتتفادى الخسائر ..

لكن وطوال 6 شهور من افتتاح المقهى كانالدخل اليومي لا يتجاوز الـ 200 جنيهومعظمها كانت من أمها وعماتها اللاتي كن يترددن في اليوم أكثر من مرة على المقهى بغرض رفع مبيعات المقهى وتشجيعها ..

ولكن ..

سحر صمدت واستمرت وثابرت وبعدها ارتفع الدخل واستطاعت خلال السنة الثانية أي في ديسمبر 1996 من افتتاح المقهى الثاني في وسط لندن،

ما دفعهما في أكتوبر 1997 لتحويل مشروعهما إلى شركة مساهمة وطرحا الأسهم فيالبورصة، ما عاد عليهما بمبلغ 8.5 مليون جنيه إسترليني،

تم توجيهها لمزيد من التوسع والانتشار. كانت الأمور تمضي على ما يرام، وتذكر سحر سعادتها البالغة حين رأت أول عميل يرحل ومعه قدح قهوة يحمل اسم المقهى في يديه .

و في يوليو 2000 تم طرح المزيد من الأسهم، ليجمعا 20 مليون جنيه إسترليني، تم توجيهها في افتتاح 40 مقهى جديد في عام واحد، ليصبح إجمالي عدد المقاهي 82 مقهى خلال خمس سنوات من تاريخ البدء ،

تناثرت فيأكبر المدن الإنجليزية، وعمل فيها أكثر من 800 موظف.

ومع التوسع الكبير في عدد الفروع بدأت سحر وأخوها في الاعتماد على المدراء في إدارة الجمهورية ،

وبدأت سحر تركز على زيارة مقهى كل يوم فيالصباح، حيث تقضي ساعة كاملة، كمرتاد تقليدي، تراقب فيها الجودة؛

جودة المعاملة وجودة المنتج.

تؤكد سحر أكثر من مرة قائلة: ”هدفنا هو التأكد من أننا لم نتحوللشركة عملاقة مترامية الأطراف، فننسى كيف ولماذا أقمنا هذه الشركة“.

تؤكد سحر أنعملها السابق كمحامية ساعدها كثيرًا، حيث كانت تسدي النصح لكثير من العملاء، لكنهاكانت تطمح لأن ترى ثمرة هذا النصح والمجهود بنفسها.

العجيب والمدهش ونحن نستعرض قصة سحر الناجحة ان نعرف انها لم يكن لديها اي فكرة عن القهوة قبل بداية مشروعها ،

وتقول في هذا الصدد : لا خطأ في ان تبدأ مشروعك دون ان تمتلك عنه خبرة ومعرفة عنه .. لان عدم وجود معرفة سابقة سيفتح لك المجال بالتفكير بحرية وطلاقة ..

وفي عام 2001 تنحت سحر عندورها في الجمهورية (التي كانت تدر 30 مليون إسترليني سنوياً)

لتتحول كاتبة، فأخرجت لنا في يناير 2003 كتابًا يحمل اسم :

"الكل يستطيع أن يفعلها، كيف أسسنا جمهورية القهوة من على طاولة المطبخ"

ليحل الأول في قوائم أكثر الكتب مبيعًا في إنجلترا،لعدة أسابيع، ونال الكتاب العديد من الجوائز والترشيحات،

وترجم إلى ست لغات وقررت كلية لندن للاقتصاد الشهيرة تدريسه ضمن مناهجها .

كما تم اختيار سحر ضمن أكثر 100 سيدة ذات تأثير في المجتمع الإنجليزي، ونالت العديد من الألقاب واحتلت صورها العديد من أغلفة المجلات العالمية،

ذات الطابع الأعمالي وغيرها، وكانت ضيفة للعديد من البرامج التلفزيونية والإذاعية .

وفي تصريح لها لجريدة البيان الإماراتية أثناء زيارتها لدبي ،

تقول سحر ناصحة كل من يمتلك حلما : تتحقق الأحلام عند إطلاق العنان لأفكارنا وإمكانياتنا وقدراتنا الكامنة لأفكارنا.

لذلك، على الجميع أن يؤمنوا بأن أحلامهم قابلة للتحقيق. كل ما علينا القيام به هو أن نتوقف عند التفكير بمشروع ما ثم نباشر العمل الفعلي لتحقيقه.

ويجب على المرء أن يتحلى بالشجاعة الكافية للخروج من حالة الحلم والكسل والاسترخاء

وأن ينطلق بكثير من الشغف والمتابعة الحثيثة ليحول أفكاره إلى واقع ملموس . ([1])

([1]) جريدة البيان الاماراتية العدد 9891 ، الأ ربعاء 18 يوليو 2007 .

(الذكاء الاجتماعي (التواصل مع الآخرين



نحن لا نحيا بمفردنا على هذه الأرض .. معنا بشر يعطونا ونعطيهم ، نقول لهم ونسمع منهم ، نشاركهم الفرح والحزن .. ويشاركونا تقلبات الحياة بحلوها ومرها .

وتميزك أختي في هذه الحياة يتوقف جانب كبير منه على كيفية تعاملك مع هؤلاء البشر ، وتواصلك وانخراطك معهم ، هل سيكون انخراطا إيجابيا أم تواصل عكسي ؟

هل سيحبون قربك ويشتاقون لك ولمجلسك أم العكس .. ؟

في دراسة أجريت على شريحة كبيرة و منوعة من المجتمع الأمريكي ، عن أهم أسباب السعادة في الحياة ، جاءت العلاقات الإجتماعية في المركز الأول .

وأكدت الشريحة على أن التواصل الاجتماعي الناجح هو أهم عنصر في خلطة السعادة ، يأتي بعدها الصحة والشهرة والمال وغيرها مما يهواه بني البشر . .

وبالرغم من أن المجتمع الذي جرت فيه الإحصائية مجتمع تغلب عليه روح العمل وتسيطر عليه ثقافة الصفقات وجني الأرباح على حساب الروح والإشباع النفسي ،

إلا أنهم لم يستطيعوا إلا أن يعترفوا بأهمية التواصل الاجتماعي كسبب أول وأهم للسعادة في الحياة .

نعم .. ليس الأذكياء ولا الأغنياء ولا الأصحاء هم أسعد الناس حالا !..

بل أولئك الذين يعرفون كيف يصلون إلى القلوب فيستوطنونها ، وإلى الأفئدة فيحلوا فيها ، السعيدة حقا هي التي إذا ذُكر اسمها

أضيئت الوجوه في سعادة ، ورقص القلب فرحا ، وتمتمت الشفاه بالدعاء لها ..

لذا أحببت أن أبحر معك أختي في عالم الذكاء الاجتماعي ، وأستعرض صفات الشخصيات الساحرة ، وأمر معك على بعض سمات الأذكياء إجتماعيا .

مُسلمات يجب الاعتراف بها أولا :

· لا أحد يولد مكروه أو محبوب ، نحن من ندفع الناس إلى حبنا ، والقرب منا أو بغضنا والبعد عنا ، عبر سلوكياتنا

ومواقفنا ، ونبل أخلاقنا ، وكل شيء قابل للتنمية ، يقول الأديب الأمريكي مارك توين : لا شئ يستعصي على التمرين، لا شئ يفوق قدراته...

فقد يحول الأخلاق السيئة إلى أخلاق حميدة؛ وقد يدمر المبادئ الفاسدة ويخلق أخرى جيدة، وقد يرفع الإنسان إلى مرتبة الملائكة...

كلنا نستطيع في لحظة ما أن نكون أفضل مما وصلنا إليه ، ·
شريطة أن نمتلك العزيمة الماضية ، والإصرار الشديد ، والحماسة المتزنة ، والإيمان الراسخ ،

الوقت لم يمض ، والزمان لم يمر ، هناك دائما وقت لفعل المزيد من الأعمال الجيدة .

التعامل مع البشر تنشئ نوع من التوتر نظرا لاختلاف أذواقنا ، · ، وميولنا ، وأهوائنا ، واهتمامتنا ، وقيمنا

الشخص الساحر هو الذي يستطيع أن يتعامل مع هذه الاختلافات ، لا أقول بأقل قدر من الخسائر ، بل ويجني مكاسب ويحصد الدرجات .

الناس تبني وجهة نظرها على سلوكك لا نواياك ، أنت ما تفعل· لا ما تحمل بين قلبك ، كثر هم من يحملون في قلوبهم مشاعر ، وتظهر سلوكهم عكس ما تبطن ضمائرهم

كيف تعبر عن مشاعرك يعني ببساطة كيف تعرض نفسك على الآخرين .

تظل المعلومة غير ذات قيمة إذا لم تغير سلوكا ، وتحرك همةً ، ·
وتشحذ دافعا ، أي أنكِ أخيتي لن تستفيدي بما سنطرحه لمجرد
أنك قرأتيه وأعجبك ،

بل الممارسة والتطبيق ، وتغيير السيء من السلوك بالحسن
منه هو معيار نجاحك .
· أنت قائدة نفسك ،و مصدرسلوكها, أنت صاحبة الأفكار التي
تصدرعنها, وأنت صاحبة الأهداف التي تتجه نحوها, وأنت
فيالمناهج التي تتبعها .

كلما كانت القاعدة التي تنطلقين منها ذو دوافع أخلاقية سامية ·
، كلما كان وصولك للقلوب أيسر مؤنة ، أشد تأثيرا ، أوقع أثراً .

شخصيتك كي تبنيها تحتاج منك إلى الانتباه الكامل ، هناك ·
مجموعة سلوكيات سلبية تحتاج إلى تغيير ، نعم قد تحتاج لوقت
وجهد ، لا بأس في ذلك ،

لم نرى شيء ثمين أتى بسهولة ، هناك عادات إيجابية ـ كالتي
ستمر عليك في الصفحات القادمة ـ تحتاج كذلك لجهد وتعب ..
فتهيألي لمزيد من الجهد .

تنبيهات هامة على صاحبة الشخصية الساحرة :

أولا : سحر شخصيتك وذكائك الاجتماعي وسيلة لا غاية ، وتغلغلك إلى قلوب الآخرين يكون بهدف إيصال فكرة ، أو دعوة لمبدأ ، أو نصرة حق ، وكلما سما هدفك كلما كان نجاحك أقرب .

ثانيا : الغرور مفتاح الشرور ، و(الأنا) أسوء نهاية يصل إليها المرء منا ، سأقول لكِ كيف تصبح نظراتك ساحرة ، وحديثك شيقا ، وإطلالتك محببة ، لكن يجب أولا أن تثقى أن العزيز من أعزه الله ، والكريم من أكرمه الله ، وتوفيق الله ـ وحده ـ سبب كل خير ، ورضاه ـ سبحانه ـ سبيلك لحب الناس .

الشخصية الساحرة تحمل قلباً ساحراً :

برغم يقيني من أن الهندام الحسن والأناقة الشخصية وحركات الجوارح ونظرات العيون أحد مقومات الشخصية الساحرة إلا أننا يجب ألا يجرفنا الحديث عن المظاهر الخارجية عن أهم باعث للشخصية الساحرة وهي الدوافع الداخلية .

إننا قد نرى إمرأة متواضعة جدا في ملبسها ، بل قد لا يدل شكلها على أدنى درجات الأناقة إلا أنها تجذب الأذهان بسحر حديثها ، وتخطف القلوب ببراعة تواصلها ، وترتاح العيون لمرأى ابتسامتها ، وتندهش الأفئدة لتلك الغبطة التي تحدث لها إذا ما

ضمها مجلس مع تلك المرأة .

على العكس من ذلك فهناك من ينبئكِ عطرها عن مجيئها قبل وصولها بكيلومترات ، ويُضرب بها المثل في الأناقة ورقة الذوق ، بيد أنها ثقيلة على النفس ، لا يهواها الفؤاد ، وتستثقلها جوارح المرء ومشاعره .

إن سحر الشخصية ينبع من داخلكِ عزيزتي أولا ، ثم تتأتى بعد ذلك باقي الصفات .
ذاتك وحوارك النفسي هو الذي يحدد إلى حد كبير سحر شخصيتك ، فكلما كان حوارك إيجابيا ، أكثر تفاؤلا ، أكثر رضا وطمأنينة ، كلما أنطبعت تلك المشاعر على سلوكك الخارجي ، والعكس يصح هاهنا .

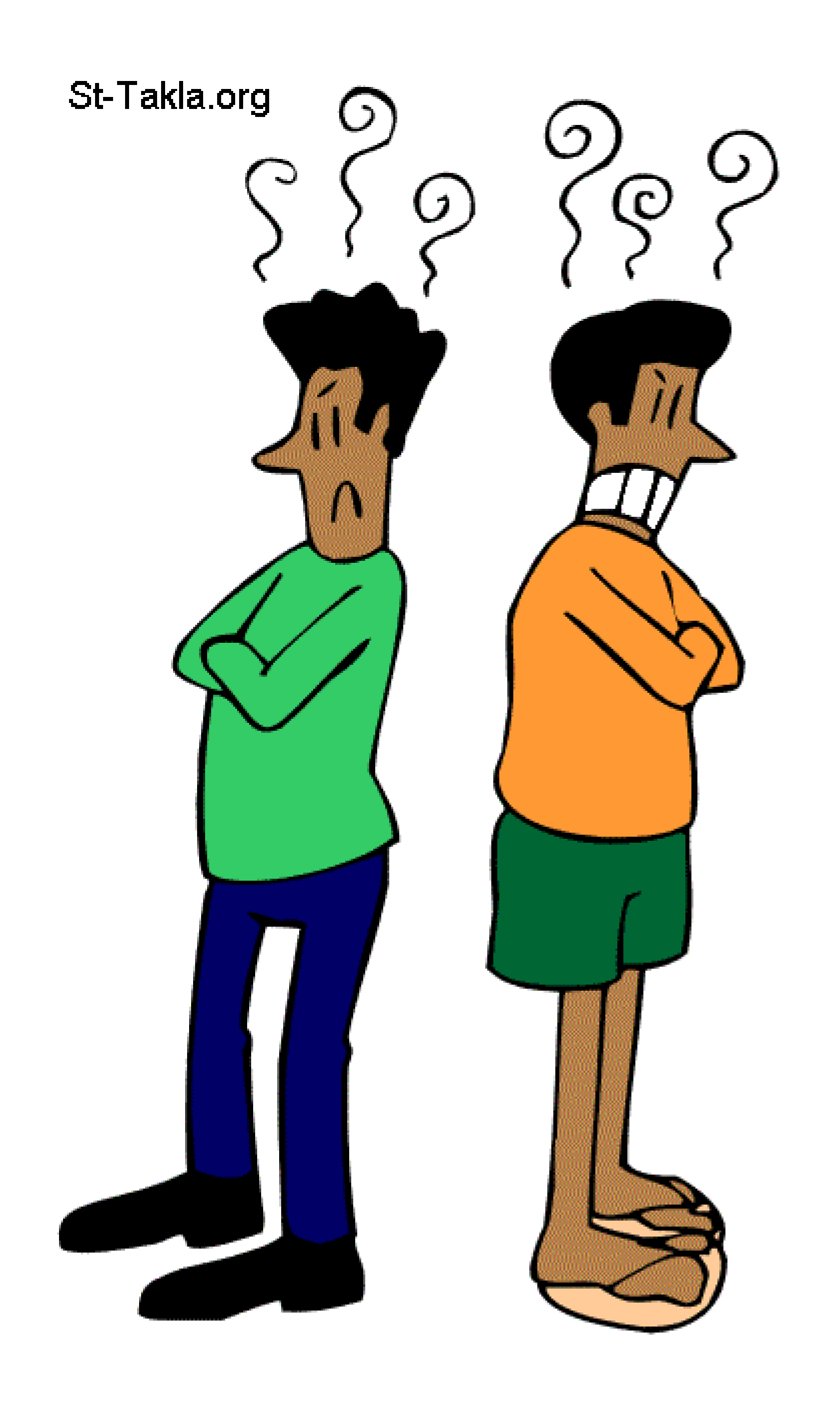
ساحرة القلوب أنتِ ..

ولكي تحصلي على لقب ساحرة القلوب يجب أن نتعرض لمحورين هامين ، المحور الأول وهو المحور الداخلي (قيمك ، مبادئك ، إنفعالاتك الداخلية) ، والمحور الثاني وهو المحور الخارجي (وهو المظهر الخارجي الذي يبني الآخرين رأيهم فيكِ من خلاله).

انتظرونا فى المرة القادمة مع المحور الداخلى

المحور الداخلي :

1- قيمة الأخلاق :



كلما كانت منظومة أخلاقك متكاملة ، كلما كانت دوافعك نحو الخير أكثر قوة ،

وسيرتك عند الخلق أعمق أثرا ، وذكرك في السماء محفوف بالثناء الجميل .

حبيبك محمد ﷺ يبين أهداف رسالته بإصقال تلك الصفة في نفوس البشر فيقول ﷺ (إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق) ،

إن المرء منا يوم يكون صاحب ثروة طائلة من الصدق والشرف والرحمة والوفاء والعفة فإنه يطمئن إلى أن ثروته هذه ستوطئ له الأكناف ،

وتفتح له القلوب وتضيء له النواصي ..

كيف أهذب أخلاقي ؟؟

الأخلاق تتأتى بالتعود ، وتعهد النفس ، ومراقبة السلوك ، وليس بالطرح المعرفي المجرد .

يقول أبو تمام :

فلم أجدِ الأخلاقَ إلا تخلقاً ولم أجدِ الأفضالَ إلا تَفَضُّلا

فالأخلاق ليست شيئا يكتسب بالقراءة والكتابة،

أو الخطابة والدعاية، إنها درجة تكتسب بالمعاناة الشديدة،

كيف تنتقل من أدنى إلى أعلى؟

كيف تنتقل من الطراوة إلى الصلابة؟

والمرء في هذا الميدان يصنع نفسه، وهو أدرى بما يشتهيه من كسل أو بخل أو خوف... إلخ،

فيرسم طريق الشفاء ومراحل الخلاص، ولا يزال يتابع السير، ويغالب العقبات حتى يبرأ من عمله .

2- التحكم في انفعال الغضب :



يظل الغضب هو أبو العداوات والراعي الرسمي لسوء الفهم ، ومُشعل كل كارثة .

حلمك يجذب القلوب .. وغضبتك تفرقهم ..

يقول دانيال جولمان في كتابه الشهير (الذكاء العاطفي) : أثبتت الدراسات الحديثة أن الغضب هو أسوء الحالات النفسية على الإطلاق .

وتضيف الأمريكية (ديان تايس) الباحثة السيكولوجية بجامعة (كيس ويسترن ريزيرف) قائلة :

الغضب هو أكثر الحالات غواية وحضا على المشاعر السلبية ، ونادرا ما نستطيع السيطرة عليه .

لذا ليس بمستغرب أن ينفرنا الحبيب ﷺ من الغضب بقوله : لا تغضب و لك الجنة .

فكأن التحكم في النفس وإخماد نار الغضب في الصدر ، مدخلا لجنة عرضها السماوات والأرض .

وهذا أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه ، يجعل الغضب مقياسا يقيس به المرء خليله فيقول ناصحا :

لا تعتمد على خلق أحد حتى تجربه عند الغضب .

لماذا نغضب ؟



في دراسة قام بها (دولف زيلمان) العالم السيكولوجي بجامعة ألاباما .

واتخذ فيها مقياسا دقيقا للغضب وتشريح ثورته ومن خلال سلسلة طويلة من التجارب الدقيقة وجد أن

هناك ثمة محركا عاما للغضب وهو إحساس المرء منا أنه مهددا بالخطر ، ولا يقصد التهديد الجسدي وحسب ،

بل هو ـ في معظم الحالات ـ تهديد رمزي لاحترام النفس وكرامتها .. كأن يعامل الواحد منا بوقاحة أو ظلم أو استخفاف أو إهانة ، أو يحبط لأنه لم يحقق هدفا مهما .

إنتظرونا مع دواء الغضب

دواء الغضب ..



توصل علماء النفس إلى أن قطع الطريق أمام تسلسل الأفكار الغاضبة هو أنجح الأدوية في معالجة مشاعر الغضب ،

يقول دانيال جولمان : (يجب وضع حد للأفكار التي توقد نار الغضب في مهدها . فكلما طال الوقت الذي نجتر فيه الأسباب التي أثارت غضبنا ، وجدنا أسبابا مقبولة نلفقها ونخترعها لنبرر بها لأنفسنا أسباب غضبنا . ولكن إذا نظرنا للأمور بشكل مختلف فسوف تهدأ هذه النيران المشتعلة) .

إن إعادة تقييم الموقف على أسس إيجابية ، والوقوف وبشجاعة أمام تيار الفكر الغاضب الهادر هو أولى خطوات القضاء على الغضب ، أعلم أن هذا ليس بالشيء اليسير ،

ولكنه أيضا ليس بالمستحيل ،وهذه أربع وسائل تساعدكِ كثيرا في هذا الشأن :

1/ استعيذي بالله :

فلقد حدث وأن أستب رجلان عند النبي صلى الله عليه وسلم حتى عرف الغضب في وجه أحدهما

فقال النبي صلى الله عليه وسلم إني لأعلم كلمة لو قالها لذهب غضبه (أعوذ بالله من الشيطان الرجيم) . .

ذكر الله يقف حائلا أمام الفكر السلبي الغاضب ، ويحرر القلب من أسر الأفكار الحانقة .

2/ بدلي الهيئة :

فعن أبي ذر رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال (إذا غضب أحدكم وهو قائم فليجلس فإن ذهب عنه الغضب وإلا فليضطجع)

كذلك فإن علماء النفس اليوم يؤكدوا هذا المعنى مطالبين الغاضب أن يغير من هيئته ،

كأن يستخدم وسائل الاسترخاء مثل التنفس بعمق وارتخاء العضلات ، أو يسير لمسافات طويلة ، أو يمارس تمرين رياضي .

3/ اكتبي مشاعركِ :

إذا غضبت ، أكتبي أسباب غضبك !!

هذه نصيحة (ردفورد وليام) الباحث السيكولوجي بجامعة ديوك ، والذي يؤكد أن هذه الطريقة إذا اتبعناها ستخفف كثيرا من حدة غضبنا ،

مفسرا هذا بأن كتابة مشاعرك تساعدك على الوعي بها وفهمها ومن ثم السيطرة عليها ،

ويرى أنه بمجرد الإمساك بالأفكار الغاضبة بهذه الطريقة يمكن اعتراض سبيلها وإعادة تقييمها .

كما وجد أن هذا المدخل يمكن أن يلعب دورا أفضل قبل تصاعد الغضب وتحوله إلى ثورة متفجرة .

4/ ألجم اللسان :

فلا تدع لسانك حر طليق ، احرص أن تلجمه عند الغضب ، وليس هذا بالهين ولا اليسير ،

فحاله كالجواد الثائر ، يضرب بقدميه يمنه ويسرة ، ولكن الرجال في مثل هذا المواقف يعرفون .

يقول امرء القيس :

لسانُكَ كالسيفِ في شكلِهِ وأعدى من السيفِ في سَطْوتهْ
وذو التجربة يعرف ما يكمن في الكلام وطبائع نبراته من إمكانات الإصلاح والإفساد ،

فيتعود الحذر ، ويدقق في وزن حروفه ، إذ ها هنا يظهر الورع ، فليس غير النادر الشاذ من الناس يستعمل يده ورجله للبطش والأذى ، لكنه اللسان .

5/ تسامح مع من غضبت عليه :

ربما سبقك غضبك ذات مرة ، وتقاعس جواد عفوك وحلمك ، حينها لا تدع الأمر يمر مرور الكرام ولا ترضى بان يهزمك الغضب أو يوقعك في الأسر ،

بل اعتذر ، واعلم أن المصطفى رائدك قد قال لأصحابه ذات يوم (أيما رجل من أمتي سببته سبة أو لعنته لعنة في غضبي فإنما أنا من ولد آدم أغضب كما تغضبون وإنما بعثني رحمة للعالمين فاجعلها عليهم صلاة يوم القيامة) .

وما عُرف عنه غضب صلى الله عليه وسلم ، وما سب أحد أبدا ،

لكنه يخط الطريق ، ويضع المنهج

انتظرونا مع قبول النقد

2)قبول النقد :

بثقة أستطيع أن أجزم لك أخيتي أنه إذا اتسع صدرك أمام النقد ـ البناء والجائر ـ فأنت من القلة التي لا تتخطى 3% من مجتمعنا التي تملك تلك الخاصية الفريدة .

وثقتي تلك تنبع من لمسي للخلل الكبير في مجتمع لا يقبل النقد ، ولا يحتوي قاموسه على لفظة النقد البناء ،

لذا صار أصحاب الحلم والصدر الذي يستع للنقد قلة تبهر الأغلبية ! .

ومعظمنا لا يقبل النقد لظنه أن النقد خنجر موجه لذاته ، ولكرامته ،

(و في أحيان كثيرة لا نقبل بالنقد؛ لأنه سيجعلنا نخسر بعض المكاسب التي حصلنا عليها من وراء أوضاع مغشوشة .

و أحياناً نرفض النقد؛ لأننا لا نثق بالذي ينقد، أو لا نرتاح إليه.
وأحياناً نرفض النقد؛ لأن قبوله سيعني التغيير والتطوير،

وهذا لا يتم من غير بذل جهد، ونحن غير مستعدين للقيام بأي شيء إضافي.

بعض الناس يرفض النقد؛ لأن لديه نوعاً من الإعجاب بالذات والاستبداد بالرأي، وهذا يجعله يستخفّ بما يسمعه من الآخرين...)

أخيتي إننا لسنا ملائكة أو معصومين ، ولم ولن نصل أبدا إلى درجة الكمال الذي يجعلنا فوق النقد ،

إننا يجب أن ننظر إلى ذواتنا دائما على أنها قاصرة ، بل يجب علينا أن ننمي اليقظة النقدية بداخلنا بأن ندفع الآخرين إلى نقدنا وتوجيهنا ،

وإبراز ما لا نراه من أنفسنا .

كما يجب علينا ونحن نبني آرائنا وأفكارنا أن نضع في الحسبان إمكانية التغيير والتطوير والمناقشة والمراجعة والتدقيق ،

فهناك دائما وجهة نظر أخرى ، ورأي مخالف ، ورؤية ليس لنا علم بها .

عليك دائما أن تضعي حيال عينيك قول أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه (رحم الله امرئ أهدى إلي عيوبي) .

3) التواضع :

عندما يتواضع المرء منا يحبه الله ، ومن ثم يحبب فيه عباده ، فالله سبحانه وتعالي يوفق أصحاب النفوس المتواضعة ،

يقول رسول الله ﷺ (ما من آدمي إلا في رأسه حكمة بيد ملك فإذا تواضع قيل للملك ارفع حكمته وإذا تكبر قيل للملك دع حكمته)

، ويقول ﷺ أيضا (ما تواضع أحد لله إلا رفعه الله) .

في المقابل فإن الكبر علامة على مرضٍ في النفس ، وسوء في الطبع ، وعلة في الخُلق ،

يقول عمر بن الخطاب رضي الله عنه : ما وجد أحد في نفسه كبرا ، إلا من مهانة يجدها في نفسه .

والمتكبر يبني بينه وبين غيره أسوار عالية ، تُصعب منهم الوصول إلى قلبه والتفاعل معه .

يقول الدكتور عبدالكريم بكار حفظه الله :

(إن التواضع فوق أنه تعبير دقيق عن العظمة الحقيقية ، قليل التكلفة على المستوى الشعوري والعملي ،

فالمتواضع يبدو دائما أقل من حقيقته ، ولذا فإنه يظل يكبر في أعين الناس دون جهد يبذل ، كلما كشفت لهم الأيام عن جواهره المخبوءة !

على حين المتكبر يضع نفسه في امتحان دائم فهو رجل عريض الدعاوى ،

وعليه باستمرار أن يثبت أنه ليس أقل ما يُعرف عنه ، وهيهات هيهات أن يتم له ذلك !

إن الكبر يولد باستمرار التوتر المرضي لدى صاحبه ولدى المجتمع الذي يعيش فيه ،

ويكفي في ذلك ما يحدثه المتكبر في المجتمع من معادلة الاحتقار المتبادل ! وقد أحسن من شبه المتكبر بالصاعد في الجبل يرى الناس صغارا ، ويرونه صغيرا .

إن المتواضع كالأرض المنخفضة تجتمع فيها خيرات السماء ، على حين تغادر القمم والسفوح !

ولو لم يكن في التواضع سوى جعل صاحبه قادرا على جذب من هم أكثر منه تفوقا لكان مكسبا كبير ! .

والتواضع ليس طأطأة الرأس ، ولا إنحناءة الهامة ، ولا الابتسامة المتواضعة المصطنعة ، كلا ..

التواضع هو معرفة الإنسان حقيقة نفسه ، وأنه في مصيدة الأقدار ، يحيا بفضل الله و يعيش في بحبوحته ،

فهو الذي أنعم وله الشكر .. وهو الذي ستر وله الشكر .. وهو الذى عافى وله الشكر .

حقيقة المرء منا أنه عبد لله ، وحري بالعبد أن يتواضع لخالقه ، ولا يتكبر على عباده ،

عليه أن ينظر للناس على أن أفضلهم هو أتقاهم لله سبحانه ، وبما أن التقى لا يعلمه إلا الله ، فكل البشر يستحقون الاحترام .

ولقد عرف الإمام أبي الحسن البصري التواضع ذات يوم فقال (التواضع ألا ترى مسلما إلا ويقر بداخلك أنه خير منك) .

المحور الخارجي :

كما أسلفنا فإن جوهر الإنسان هو محرك سلوكه ، لكننا في نفس الوقت ننبه إلى أن السلوك الخارجي قابل للتنمية والتطوير ،

حتى تستطيعين التعبير عن مشاعرك بوضوح ودقة ، أضف إلى ذلك أن هناك مواقف معينة تتطلب سلوكا معين ،

بمعنى أنه قد يتطلب منك في بعض الأوقات أختي أن ترسمي على شفتيك إبتسامة هادئة ،

حتى وإن كانت تتخطفك مشاعر سلبية جراء موقف ما ، أو يجبرك الموقف على التزام الهدوء وبرود الأعصاب أمام نقد أو توبيخ ،

أو موقف يكون إظهار مشاعر السخط والغضب فيه خطأ أو حماقة .

معرفة كيف تخضعين سلوكك وتتحكمين فيه أحد أهم العوامل التي تعطي لشخصيتنا أهمية قصوى .

انتظرونا مع الصفات الخارجية لساحرة القلوب

ونبدأ الآن في الصفة الخارجية الأولى لساحرة القلوب ألا وهي :



*لغة الجسد : بالرغم من كون اللغة هي طريقة تواصلك مع الآخر

، إلا أن جسدك في الحقيقة يقول الكثير ،

فلقد أثبتت الدراسات أن 55% على الأقل من المعنى المقصود في أي عملية تواصل تتم من خلال سلوكك البدني !

يقول الإمام علي بن أبي طالب رضي الله عنه (ما أضمر احد في نفسه سراً ،إلا ظهر على صفحات وجهه ، وفلتات لسانه) .

فجسدك هو الذي يخبر الآخر بحالتك النفسية ، هل أنت سعيدة أم حزينة ، مكتئبة أم متفائلة ، مريضة أم صحيحة ،

واثقة من نفسك أم مضطربة قلوقة ، متحمسة أم خاملة تشعرين بالكسل .

ومعرفتك بلغة جسدك وأجساد الآخرين تقودك بيسر إلى مفاتيح الذكاء الاجتماعي والشخصية الساحرة .

الحياة مسرح كبير !.

أول خطوة في معرفة واستيعاب لغة الجسد أن تتعاملي مع الحياة على أنها مسرح كبير ، يقوم كل فرد فيه بدور قد كُلف به ،

راقبي حركات الآخرين ، وتعلمي منهم ، ستجدين تواصل رائع وشخصيات يعرفون كيف يتعاملون مع بعضهم البعض بشكل جيد تعلمي منهم ،

ستجدين تواصل فاشل وأشخاص يمقتهم الآخرين لسوء طباعهم تجنبي أن تماثليهم .

إن مراقبة الآخرين طريقة للتعلم من مدرسة الحياة ، والسعيد من اتعظ بغيره ، وتعلم من تجارب الآخرين .

اللغة (1) الابتسامة : أعتقد أن التأكيد على أهمية الابتسامة كمحور هام في التأثير على قلوب الآخرين سيكون مسلما به ،



فلا جدال في أن الابتسامة هي أقصر الطرق إلى قلوب الناس ،

يقول رسول الله ص (تبسمك في وجه أخيك صدقة)

. دلالة على قيمة الابتسامة لدى خالق الناس ، يقول (لي ميلدون) : نادراً ما يلاحظ الناس ملابسك القديمة لو كنت ترتدي ابتسامة كبيرة !

، فالابتسامة نور يضيء الوجه ، وينشر الراحة والطمأنينة في نفوس الآخرين .

لذا نؤكد على أن تبتسمي كخطوة أولى في سبيل إتقان لغة الجسد .

اللغة (2) حركات الجوارح : تأكدي من أن يديك وحركات جوارحك بشكل عام تدلل على كلامك ،
ليكن إيقاع جسمك متماشيا مع اللحن الذي يعزفه لسانك .

كلما كان ظهرك مستقيما ، وابتسامتك حاضرة ، ويداك تتحركان بشكل يخدم الموضوع الذي تتحدثين عنه ، كلما كنتِ أقرب للنجاح في تواصلك مع الآخر .

*فن الإصغاء :



ما هذا الهوس الذي يتملكنا من أجل الحديث والكلام ، كلنا نتمنى أن ننفرد بدفة الحديث فنديرها كيفما شئنا ،

كلنا نتصور أن الآخر سيحبنا إذا ما تحدثنا وأخرجنا ما في جعبتنا من جواهر ولآلئ ودرر !! .

لكن للأسف الآخرين كذلك يحبون الحديث وينتظرون دورهم بفارغ الصبر .

الناس تحب جدا من يستمع إليهم ، وتالله إن الإنصات لفن يفوق فن الكلام ! .

يحكي (توني بوزان) قصة طريفة تؤكد هذا المعنى فيقول : لقد كنت أميل إلي التحكم في دفة الحديث ، والسبب في ذلك أنني كنت أعتقد أنه كلما اتسم كلامي بالذكاء زاد بالتالي مستوى المحادثة ،

ولقد كانت نظرتي قاصرة ومحدودة ، وتدخلت صروف الطبيعة وعلمتني درسا لن أنساه .

حيث أصبت بعدوى حادة في حلقي قبل إحدى المناسبات الاجتماعية ، ولشدة إحباطي لم أستطع النطق ولو بكلمة واحدة إلا بصعوبة بالغة ،

وقابلت في الحفل شخصا كان متحمسا لعدة أشياء واسترسلنا في محادثة مفعمة بالحيوية ، ولكن دوري في المحادثة اقتصر على الإيماء بالرأس بسبب ضعف صوتي وكنت أوصل ما أريد قوله عن طريق (الهمهمة)

وقلما كنت أطرح عليه أسئلة مما أتاح الفرصة لصاحبي للخوض في محادثة أخرى لمدة خمس دقائق بحماس منقطع النظير .

وعندما افترقنا في النهاية كنت أعتقد أنه قد يظنني شخصاً مملاً في الحديث . حيث أنني قد أسهمت بنسبة أقل من 5% من الحديث ،

ولكن من دواعي دهشتي أنني سمعت فيما بعد أنه اعتبرني محاورا مدهشاً ! .

كيف هذا ؟؟

لقد بدات خيوط الحقيقة تتراءى لي : فقد كان حوارنا رائعا وكان يسليني بحكاياته الممتعة وأفكاره المثيرة ، لقد كان جسدي يرد عليه بدلا من صوتي مما كان يشير إلى اهتمامي ،

وعندئذ أدركت أن الاستماع منحني هذه الفرصة الرائعة للارتياح التام في أي محادثة .

من هذه القصة يمكننا إستيعاب كيف أن التغلغل إلى قلوب الآخرين يكون سهلا إذا سلكنا طريق الإنصات والاستماع الإيجابي ،

الناس لديها شهوة الحديث ، يكفي أن تسألي صديقتك عن حالها كي تحكي لك حكايات وقصص ، وتُفرغ في أذنك أخبارها وآخر مشكلاتها ،

وليس بمستبعد أن تقص عليك شيئا من ذكريات الطفولة ، وذكرى أول مرة قابلت فيها زوجها ..!

كما أن الاستماع للآخرين في عالم الأعمال يصنف على أنه أحد أهم ثلاث مهارات يجب توافرها في مدير الأعمال ،

وللأسف الشديد نحن لا نهتم بصقل مهارة الاستماع إلى الآخرين والإنصات إليهم .

النظريات والإحصاءات الحديثة وجدت مفارقات غريبة جدا بين أهمية بعض المهارات من حيث نسبة الاستخدام ،وبين ما نوليه من أهمية لتلك الصفات ،

و الجدول الآتي يوضح هذا الأمر :

المهارة نسبة الاستخدام التعليم

(1) الاستماع الأكثر استخداما (45%) الأقل تعليماً

(2) التحدث المرتبة الثانية في كثرة الاستخدام المرتبة الثانية (35%) في قلة التعليم

(3) القراءة المرتبة الثانية في قلة الاستخدام المرتبة الثانية (16%) في كثرة التعليم

(4) الكتابة الأقل استخداما (9%) الأكثر تعليماً

ـ في الجدول السابق يتبين لنا شيء بالغ الأهمية ، وهو أن أكثر المهارات استخداما في الحياة ، تأخذ أقل نسبة في التعليم والتدريب والاهتمام ، وأكثر ما نهتم به هو أقل الأشياء استخداما في لغة التواصل مع الآخر !

انتظرونا مع الاصغاء السلبى

الإصغاء السلبي :



نعم هناك إصغاء سلبي ، عكس ما ننادي به تماما ، أحببت أن أبينه لكِ أخيتي كي لا يلتبس عليكِ الأمر ،

والإصغاء السلبي يُعرف بعدة سمات وهي :

- التظاهر بالإصغاء والذهن مشغول والبال في واد آخر ، فما أسوء من أن يكتشف محدثك أنك أعطيته جسدك وسافرت دونه مشاعرك .

- عدم النظر إلى محدثك ، والتطلع إلى شيء آخر ، كمتابعة تلفاز ، أو التحديق في مشهد ما ، أو قراءة جريدة .

- الحكم على الحديث بالتفاهة أو عدم الأهمية .

- المقاطعات المتكررة .

. عدم التفاعل مع ما يقال ، والنظر بجمود إلى المتحدث

كيف تصغين بشكل أكثر إيجابية ؟



1. الاستماع قبل أي شيء : .. هذا هو السر الأول والأكبر كي تكوني منصته متميزة .

يجب عليكِ أن تستمعي وبإخلاص لمن يحدثكِ، تستمعي له حتى تفهميه، لا لكي تلتقطي منه عثرات وزلات من بين ثنايا كلماته،

استمعي وأنت راغبه في فهمه لا في انتظار دورك كي تتحدثي .

2. أنظري إلى عين محدثك : فهذا يُظهر مدى اهتمامكِ بما يقوله ، ويُشعره بأنكِ مصغيه له بكل جوارحكِ ،

إنتبهي لا تثبتي عينيك عليه بجمود ، ولكن تابعيه بعين يظهر فيها الاهتمام والفهم .

3. قومي بإشارات تدل على اهتمامك : لا تكوني كالصخرة ، ارسمي الاهتمام على وجهكِ ،

وحاولي أن تتجاوبي معه بشكل كامل ، هز الرأس مثلا يدل على تواصلكِ معه ،

قولكِ : نعم .. نعم ، أو حقا ؟ ، أو سبحان الله ؟ كلها ألفاظ تدل على انتباهكِ لما يقول .

4. لا تقاطعيه : فمقاطعتكِ له تعني بكل بساطة أن ما يقوله غير مهم ،

وأنك تعلمين ما الذي يريد أن يقوله قبل أن يقوله ، وتعني بكل بساطة أن يصمت ويكف عن الثرثرة ،

ومن أدب العرب ما نُقل عن الأحنف (إن الرجل يحدثني بحديث اعرفه من قبل أن تلده أمه ، فأصغي إليه حتى ينتهي منه ، واظهر له أني اسمعه لأول مرة)

5. حثه على المواصلة : فإذا توقف عن الكلام ، قولي له حسنا وبعد .. . فإذا كان قد أنهى كلامه فسيخبركِ ،

وإن لم يكن فسيواصل كلامه ، وفي الحالتين سيكون مستريحا أنكِ غير منزعجه بما يقول .

6. راجعيه : إذا ما التبس عليك أمر ، أو كانت هناك نقطة غامضة

في حديث محدثكِ ،

فلا باس من أن تطالبيه بمزيد من الشرح والتوضيح ، فهذا أفضل من أن تستمعي بلا فهم ، او تنصتي بلا وعي .

7. لا تجهزي الرد في نفسِك وأنت تستمعي إليه : ولا تستعجلي ردكِ على من يحدثكِ ،

يمكنك تأجيل الرد لمدة معينةحتى تجمعين أفكاركِ وتصيغها بشكل جيد، واحذري الاستعجال في الرد، لأنه يوقعك في سوء الفهم.

8. واجهي محدثكِ بجسمكِ : أو على الأقل بوجهكِ ، حتى لا يشعر بأنكِ غير مهتمه به أو تهمليه .

9. بعد أن يفرغ محدثكِ من كلامه لخصي كلامه وأعيديه عليه : قولي له : أفهم من كلامك كذا وكذا ؟ ،

أنت تريدين أن أفعل كذا أليس كذالك ؟ ، وإن أجابكِ بالنفي فاطلبي منه أن يوضح أكثر .

10. قفي مكان محدثكِ !! : ولا تفسري كلامه من وجهة نظركِ أو من منظوركِ الشخصي ،

بل حاولي أن تتقمصي مكانه ، وترى بعينيه ، بهذا ستفهميه أكثر ، وستتفهمي لما قال ما قال .

11. لا تكوني لوح ثلج إن كان محدثك غاضبا ! : ولا تبتسمي إن كان حزينا ، حاولي أن تتوافقي مع حالته النفسية ،

لا تطالبيه بتهدئة روعة إذا كان ثائر ، واحذري أن يشعر أنك تستخفين بحالته النفسية .

قالوا عن الصمت :

(إعتمادا على إجادتي التامة للغة لم أنبس ببنت شفة) روبرت بنكي

(يجب أن نصمت في بعض الأحيان .. كي يسمعنا الآخرون) جلاسكو

أحياناً يكون الصامت هو صاحب أعلى صوت...) ليروى برونلو)

انتظرونا مع الهدوء الجميل

الهدوء الجميل :



والهدوء الجميل منطقة بين البرود المستفز ، والتهور الطائش ، والمرأة التي تستطيع أن تتحلى بهدوء أعصابها وملامحها ،

تكون قد فعلت في مشاعر الآخرين الشيء الكثير ، فالمرأة الهادئة تعطي إيحاء بثقتها بنفسها ، ووضوح تفكيرها ، ورزانة عقلها .

والهدوء الذي نريده ليس هو السكون أو البرود أو اللامبالاة ، وليس هو هدوء الجوارح وقلة الكلام ، ووزن الأحرف قبل النطق بها .

لا .. فالهدوء الذي ننشده هو قرار تتخذينه داخلك ، بأن تضعي السدود أمام ما تتعرضين له في حياتك من مشكلات وعوائق وبين سلوكك .

يتهور عليك متهور فيغلبه هدوئك ، لا يستفزك شخص ، ولا يعبث بمشاعرك عابث .

إنهم يملكون قلوبنا حقا أولئك الذين يهزمون المفاجآت السيئة بابتسامة واثقة وهدوء وانضباط شديدين .

ودعيني أذكرك ببعض مميزات الهدوء كي يشعل فيك جذوة الحماس :

1ـ أعصاب الشخص الهادئ وعضلاته مرنة شديدة, وهي تحتفظدوماً بتوازن عادي,

ودرجة معتدلة من الراحة والاسترخاء, وذلك مما يسهل عليها أداءوظائفها الطبيعية في داخل الكيان الجسمي بشكل أفضل .

2ـ الشخص الهادئ يفكر باستقامة نحو هدفتلتقي عنده جميع الأفكار الفرعية. ,ومن ثم يركز جيدا على ما سيتخذه من قرارات , ولايبذر طاقته الفكرية سدى.

3ـ الهادئ يفيد من أيام راحته وساعات فراغه, لأنه يعيش متملياً من حاضره, ولا يرهق نفسه بأحزان الماضي, ولا بمخاوف المستقبل.

4 الهادئ شخص متزن فنراه يمتنع من إظهار تبرمه في حضور الآخرين, كما يمتنع عن إبراز انهماكه بهم.

وهو يصغي لما يلقى إليه دون أن يبالغ في التعجب أو التواضع أو الامتنان أو أي رد فعل داخلي.

5ـ الهادئ يسيطر على ما قد يشعر به من فراغ صبر, أو غضب, أو حدة, ويحتفظ فيجميع محادثاته, باعتدال موزون كي يتمكن من التأثير في رؤسائه والخاضعين له.

6ـ الهادئ يتكلم بدقة ووضوح وإيجاز. وليس لكلامه تدفق العجول الذي يريدالتخلص من عبء يرهقه, ولذا, يفهم كلامه كل من يسمعه.

7ـ حضور الهادئ يشيع الطمأنينة في نفوس الحاضرين, ويجعلهم يشعرون معه بأنس, وإقبال على الحياة.

8ـ لا يتقبل الهادئ شيئاً مما يعرض عليه من أفكار وآراء, إلا ويجيل النظرفيها , ويتثبت من صحة ما يوحى إليه, كائناً من كان الموحي .

ولا يوافق أحد إلى فرضلم يقتنع به , ولا يستطيع أحد انتزاع قرار منه, فهو في يقظة دائمة تتيح له تدبر الآراء, وتأمل العواقب.

9ـ المفاجآت, والمعاكسات, وخيبة الأمل, والصدمات وغيرها من صدامات الحياة, أشياء لا تزعزع كيانه, ولا تضعضع توازنه.

فهو يبتعد عن مواطن الضجة والصخب, دون أن ينفق طاقاته في النواح والعويل والارتباك والشكوى, ويتخذ بكل برود

التدابير الضرورية لمقاومة المفاجآت, وتحوير الأحداث ونزع ما فيهامن أذى, وينصرف إلى ما تبقى له من وسائل العمل والإنتاج.

10ـ إذا حدث للهادئ خطب رهيب يشل جهود أعوام أو يقضي على آمال جسام, لا يذهب به الحزن في مجاهل لا رجعة له منها, ولا يوغل به العذاب في عتمة التشاؤم الخاذل المخذل,

وإنما يحتفظ بثقة في نفسه, ويستجمع قواه لتلافي النتائج السيئة, وبناء مستقبل يرضى عنه.

ـ الهادئ يتألم موضوعياً لا ذاتياً, بمعنى أنه لا يعطف على11
نفسه في الملمات الكبار, ولا يحنق من أجلها, وإنما يعيد النظر
دوماً في الماضي,

وبكل روية وأناة, إلى أن يستعيد قوته رويداً رويداً, وتشتد
معنوياته, فيستأنف خوض معركةالحياة وهو مسلح بالعبر
الماضية,

والمواقف السابقة, حتى إذا واجه معارك جديدة, قال في نفسه:
"!لقد عرفت غيرها من قبل

عليك أختي أن تضعي هذه الصفات نصب عينيك ، ثقي تماما ·
أن الهدوء سيجلب لك ـ فوق راحة البال ـ الأصدقاء ، ويعطيك
، سحرا ونفوذا هائلين

عليك بأن تنتبهي جيدا وتحذري من أن ينزلك أحد من على صهوة
. جواد هدوئك وحلمك

راقبي كلماتك ، كم من لسان كان شركا لصاحبه ، فأورده ·
، المهالك ، وأطاح بعنقه ، وكم من لسان رفع صاحبه

ودفع به إلى قمم المجد ، وجاوره الثريا ، فتأملي كلماتك جيدا ،
وليكن قاموسك مليء بالكلمات الجميلة التي تدل على شيم
، طيبة ، وصفات نبيلة ، وأدب جم

لا يجرفنك حديث والتفاهات ، والثرثرة الفارغة ، ولا تسمحي
. للسانك بالاسترسال في توافه الأمور

أكتبي أهدافك ، ونمي ثقتك بنفسك ، فالشخص الذي يعرف
متى وأين وكيف يسير شخص يملك هدوءا وسكينة ساحرة

انتظرونا مع صاحبة العين الساحرة

: صاحبة العين الساحرة

إن العيون مغاريف القلوب ، بها يُعرف ما في القلب وإن لم يتكلم)
صاحبها) بن القيم الجوزية



للعيون لغة لا يمكن تجاهلها لكل من تطمح في شخصية ساحرة
، فهناك عين تسحر من أمامها وتجذبه ، وهناك عين مستفزة ، و
. هناك عيون تحترف إرسال نظرات التهكم والسخرية والاستنكار

صاحبة الشخصية الساحرة ، يجب أن تتمتع بعين ساحرة جذابة ، وتحترف فن النظرات ، فصديقاتك وزوجك ، ودائرة إجتماعياتك . يسهل إختراق قلوبهم بأحداقك الساحرة

يقول د . التكريتي عن أهمية حديث العيون : (يتحادث الناس بعيونهم ، كما يتحادثون بألسنتهم ، على أن حديث النواظر أفصح الحديثين ،

لأنه يدور في لغة عامة لا نحتاج في تعلمها إلى قاموس . وإذا قالت العينين قولاً ، وقال اللسان قولاً آخر ، فالصادق هي لا هو ،

والعمدة على قولها لا على قوله ، وقد تجادل امرءاً في شان فينكر عليك رأيك بلسانه ، وعيناه تعترفان به ، وتدل العين على ما تقوله اللسان من خير أو شر قبل أن يتكلم)

(والواقع أن العين لا تؤثربنفسها، ولا تملك خصائص مؤثرة، نافذة، إلا بمقدار ما للمصباح الكهربائي من خاصةالإنارة، أي أن العيون تستقي المصباح نوره من القوة المولدة للكهرباء،

فهناك وراءالآلة البصرية (العين) ينابيع الطاقة التي تمدها بالسحر والفتنة: الفكرة و العاطفة،و الحرارة العاطفية ، وما في كل واحد

من قوة ، تتجمع وتتفاعل، ويولد من تجمعهاوتفاعلها ، قوى مغناطيسية شخصية)

ألوان العيون !

هي دراسة طريفة لم أقع على مدى مصداقيتها حقيقةً ، لكنها ملئ بالمفارقات الجذابة ، هذه الدراسة تفترض أن لون العين . ! يدلل على صفات وخصائص نفسية معينة

العيون السود العميقة السواد : ü

تخفي وراءها حرارةنفسية فائقة غير عادية, وهذه الحرارة تنشأ من هوى ملح ـ بالمعنى الأخلاقي ـ وعنف فيالإحساس يتمالك ولا يتهالك,

فكن واثقاً أما هذه العيون إن صاحبتها (أو صاحبها) لاتستطيع أن تحب أو تكره إلا بشكل حار شديد أعمى, فهي ذات طبع كامل, غامض, حساس,

نزاعإلى رفض وصايته على كل من يحيط به من الناس, فمن الأفضل ألا تثيرها وتزيد من حدتها, على الأخص.

العيون الزرقاء الفولاذية ü :

تنبئ عن رجل حازم, ذي عزم متين, صارمشديد.

العيون الزرقاء, الباهتة في زرقتها ü:

فهي للحالمين العاطفيينالسابحين في الخيال, اللامبالين بالدنيا وهمومها, فهم ابداً سادرون. ابداً سطحيون, لا يُعترف لهم بفضل, ولا يقدمون على المغامرة.

العيون التي تتراوح بين السمرة والكستناوية في عديد من ü الألوان:

فهذه لذوي الاستعدادات المثالية. وأكثر أهلالفكر يدخلون في الافاريق اللونية من ألوان العيون.

العيون الخضراء : ü

تعنيغرابة الميول العقلية والعاطفية والشهوانية, فهي طوراً عبقرية, وطوراً هوائيةهبائية. وطوراً غير اعتيادية. ومثلها العيون التي تضرب حدقاتها الخضر إلى اصفرار.

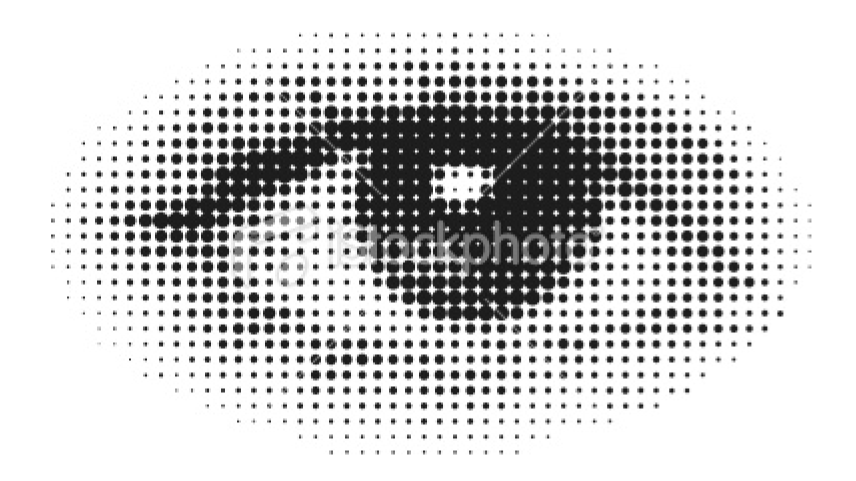
العيون الرمادية : ü

تشير أكثر ما تشير إلى استعدادات موضوعية, دقيقة, تجريبية, واعتدال في الطباع, واتزان نادر المثال .

ـ ولقد ذهبت الأبحاث إلى أن العين اللامعة هي التي تجذب الانتباه ، وتخطف اللب ، وقالوا بأن لمعان العين ينبع من النفسية الإيجابية فكلما اشتدت حرارة العواطف، وقوة الأفكار، ومتانة العزم، ازداد لمعان الحدقة.

انتظرونا فى المرة القادمة مع تدربيات العين

تدريبات العين :



ينصح بول جاغو في كتابه سحر الشخصية بنصيحتين كي تكوني
صاحبة عين ساحرة وهما :

الكحل : لا بد من تكحيل العين يوميا بكحل أصلي ، فهذا من
شأنه أن ينظفها من طبقة الغبار التي تتكاثف حول مدار العين ،
كما أنه يريح مدار العين وأعصاب الأجفان ،

ويسهل من فتحها وغلقها ، هذا فوق الشكل الجمالي الذي
يهديك إياه الكحل ، والكحل إحدى العادات العربية التي أهملتها
كثير من بنات العرب اليوم رغم أهميته الكبيرة .

القيام بتمارين وتدريبات تؤدي إلى الإقلال من الرمش،
وتحسينالأهداب، فإذا أخذتِ في الكتابة أو القراءة، حاولي دقيقة
أو دقيقتين،

ثم طوال خمسدقائق، ثم عشر، ثم خمس عشر، وتابعي
المحاولة إلى أن تصلي إلى الساعة ولا يطرف لكأثناءها جفن.
يساعدك هذا التمرين على أن ترفعي بملء اختيارك الجفن
الأعلى إلى فوق

. وفي أوقات فراغك، حاولي أن تصوب نظرك إلي نقطة معينة، ولا ترفعيها عنها، وأنتِ محتفظةبصلابة جفنيكِ مدة طويلة.

: ـ نأتي بعد ذلك إلى توجيهات لجعل حركات العين أكثر إحترافية

· احتفظي بسكون مطلق وأنتِ تخاطبينالآخرين ,أيضا وأنت تصغين لما يقوله الآخرون. ولتكنعيناكِ مسمرتين, مفتوحتين فتحة طبيعية, عادية, لا ترمشان أبدا, ولتكن أفكارك وردود أفعالك ـ هادئة ـ وقويت مهماعظمت .

· يخونكِ القلق الذي يساوركِ, أو الحزن الذي يخالجكِ , أو الاستياء الذييفعم سريرتكِ , أو الاستهجان الذي تبطنيه في قراراتكِ .

سيطري على نفسك في كل لحظة أياًكان الظرف, ومهما كانت الأجواء, فبذلك تعطين صورة قوية مرتاحة, ونظرتكِ تستولي علىنظرات الذين تخاطبهم, وهم يصغون إليك بانتباه مطمئن بليغ.

· تتبعي القاعدة الكبرى وهي أن لا تبدي "انهماكاً" في أيموقف من المواقف, فلا احترامات زائدة, ولا تملق, ولا إعجاب, ولا تعاطف مصطنع ،

نعم لباقة ورقة ولكن بلا تكلف, فتكسبين بذلك رغبة الآخرين في التقرب منك,ِ والتودد إليكِ. وهنا أيضاً, ينبغي لك أنتتصوني وتعتصمي بالهدوء وعدم الاكتراث .

ـ هذه التوجيهات أخيتي الكريمة نحاول من خلالها الاستفادة من مبدأ عام وهو أن الغموض يعطي قوة وسحرا ، أكثر من أن تكون شخصيتك مشاع الكل يعرف مدخلاتها ومخرجاتها ، الشخص الذي لديه أسرارخاصة شخص يمتلك سحرا .

الانطباع الأول هام جدا : v

يقولون الانطباع الأول يدوم ، وأنا وإن كنت لا أوافق على تلك المقولة على عمومها ، إلا أنني لا أستطيع أن أنكر أهمية الانطباع الأول الذي يتركه الواحد منا في أي علاقة إنسانية ،

خاصة وأن هناك صنف من البشر يعتز جدا بحُكمه الأولي على الشخص ، ولا يغيره بسهولة .

والمرأة الذكية اجتماعيا عندما تضع بصمتها المميزة في اللقاء الأول ، وتكلله بدفء مشاعرها وعذب ابتسامتها ، وايجابيتها ، وتواصلها الحار مع الآخرين تكون قد فعلت الشيء الكثير في ترك انطباع أولي جيد .

ولترك إنطباع أولي جيد انتبهي للنقاط الآتية :

تأكدي من إيجابية لغة جسدك ، قفي برباطة جأش وثقة ويقظة ü ، صافحي الأخريات بحرارة ، وعندما تقولي لهم كلمة ترحيب ، أنظري في عيونهم ، وأظهري لهم البشاشة .

إحرصي في أثناء التحدث على التواصل بعينيك بشكل مناسب ü فذلك يشير إلى اهتمامك بهم ويجعلهم يعتقدون ـ تلقائيا ـ أنك

. مهمة بالنسبة لهم

تصرفي بثقة وإيجابية ، حتى وإن لم تكوني تستشعريهما ، ü فتصرفك بثقة وإيجابية سيجعل الطرف الآخر أكثر هدواء ، ومن ثم . تزداد ثقتك بنفسك

إعملي على أن تكون ملابسك دائما متناسقة ، لا تخالف دينا ü ولا عرفا .
وفي الأخير تذكر أن الانطباعات الأخيرة تدوم كذلك ، أي أن آخر كلمة في حواركِ ،

وآخر موقف في لقاءكِ ، وآخر لقاء مع إحدى معرافك ، يظل عالقا بالذهن ، سهل استرجاعه إذا ما تذكرت صاحبة الموقف ، فحاولي دائما أن تكون اللمسة الأخيرة جيدة ، ومفعمة بالحب والمودة

ـ نصائح هامة :

1. لا تقلدي أحد ليكن لك شخصية مستقلة ، فالناس لا تحب الإمعة عديم الشخصية .

2. إحفظي شيئا من الحكمة والطرفة والمواقف الجذابة ، فالناس تميل لأصحاب الأحاديث الممتعة ، والجواهر اللفظية الخلابة .

3. لا تأخذي الأمور بحساسية ، كوني خفيفة لطيفة ، واسكبي على أعصاب ماءً بارد إذا ما قابلك نقد جائر .

4. تعلمي كيف تقولي (لا) بلباقة ، وكيف ترفضين القيام بعمل ما ، بدون أن تُغضبي الطالب

5. شاركي الآخرين أفراحهم وأحزانهم ، فالناس لا تنسى من يقف معهم أبدا .

6. للهدية أثر بالغ في تأليف القلوب ، واستمالة الغضوب ، مهما كانت بسيطة .

7. رددي إسم من تعرفت عليه لأول مرة في نفسك ، وحاولي أن تلصقيه بذهنك ، ليس لطيفا أبدا أن تتعرفي على شخص ثم بعد فترة تقولي له عذرا لا أذكر إسمك .

شاوري الآخرين في أمورك الشخصية ، حتى وإن لم تحتاجي للمشورة ، فمشورتك صديقتك تعطيها إيحاء بأنها قد صارت موضع ثقة بالنسبة لك وشيء هام لديك .

انتظرونا مع إدارة الأولويات

إدارة الأولويات

هل تحب الحياة؟ إذن لا تضيع الوقت، فذلك الوقت هو ما صُنعت منه الحياة...
بنيامين فرانكلين

هو أحد الباحثين الذين أفنوا حياتهم ، E.M.Gray إي . إم . جراي في تتبع سير الناجحين والبحث عن القواصم المشتركة في شخصياتهم ،

بعد رحلة بحثه التي استمرت أكثر من ربع قرن ، خرج علينا الرجل بخلاصة أبحاثه ليؤكد أن تنظيم الأولويات والتحكم في الوقت التحكم الأفضل هو سر النجاح في الحياة والقاسم المشترك بين جميع الناجحين ،

وكتب مقالا بعنوان (القاسم المشترك الشائع للنجاح)

قال فيه ـ بتصرف ـ : (إن العمل الجاد ، وضربات الحظ الموفقة ، والعلاقات الشخصية بالأشخاص المؤثرين ، رغم كونها مهمة لنجاح المرء ، إلا أن العامل الذي فاق كل العوامل الأخرى في كونه تميمة النجاح للأفراد هو أن تعمل الأهم قبل المهم ، وأن تدير أولوياتك بفاعلية) .

لا يوجد امرأة متميزة تنفق من خزائن وقتها على توافه الأمور ، وتسيل رصيدها الزمني في ما لا طائل من ورائه .

لقد ظلت مسألة الاهتمام بالوقت وتنظيمه والاستفادة القصوى منه تشغل بال كل ذكي لبيب ، ولقد أمضى الباحثين وقتا طويلا في بحث الطرق الأفضل في استثمار الوقت ، والاستفادة القصوى منه .

وبدأت رحلة إدارة الوقت بنصيحة تنظيم الوقت وعمل جداول للمهام المطلوب إنجازها ،

لكن بعد فترة من الزمن ضاقت النفس بهذا النظام الذي يجعلها تمضي كآلة بشكل ميكانيكي دقيق مما بعث بالضيق والتذمر ومن ثم الفشل في تطبيق هذه الجداول .

ـ أستاذ الإدارة Covey هنا أطل علينا الدكتور ستفن كوفي الشهير ـ ، ليؤكد أن الأهم من تنظيم الوقت هو تنظيم الأولويات أو قاعدة (الأهم فالمهم) ،

وتقوم هذه القاعدة على معنى هام جدا وهو أن الوقت ثابت ، وكلنا نملك 24 ساعة في اليوم ، التميز والنجاح لا يكون بعمل جدول لملء هذه الساعات الأربع والعشرون ، بل يكون بإعطاء ألمهام الهامة التركيز الأهم والمساحة الأكبر ،

وإعطاء المهام الأقل التركيز الأقل ، أهم ما في هذا النظام أنه يحررك من سيطرة عقارب الساعة ، واللهاث خلفها ومحاولة اللحاق بها ..

وتعتمد منظومة د. ستفن كوفي على جدول أو مصفوفة إدارة الوقت ، والتي تحتوي على أربع مربعات تنظيم أولوياتك من خلال هذه المربعات يكفل لكِ تنظيم حياتك بأكملها .

- مربع الهام والعاجل : وهو مربع الأزمات ، وتتعلق بتلك الأشياء التي تضغط علينا بقوة ، و تتطلب عناية فورية ، والتي تجعل حياتك حالة طوارئ ،

ويكبر هذا المربع كلما قمت بالتسويف ، والتفريط في المربع الثاني ، فجأة تجدين نفسك مطالبة بانجاز أمور كثيرة في وقت قياسي .

وللأسف الشديد الذي يستغرقهم هذا المربع يصيبهم (الإجهاد ، التوتر ، العيش تحت ضغط دائم) .

· مربع الهام والغير عاجل : هذا هو المربع الذهبي ، الذي تستطيعين من خلاله أن تنظمي وقتك فعلا ، فهناك أشياء هامة نعم لكنها غير ضاغطة ومستعجلة ،

مما يعطيك المساحة للتخطيط والتفكير وإدارة الأمور بشكل صحيح ، والذين يعيشون في هذا المربع ويولنه أهمية واهتمام قبل أن يذهب إلى مربع (الهام العاجل) هم أشخاص يتسمون بـ (بالانضباط ، الاتزان ، التحكم الرشيد ، قليلو التعرض للأزمات) .

· مربع الغير هام العاجل والغير عاجل غير هام : مربعان تافهان من يعيش فيهما يفتقر إلى الشعور بالمسؤلية ، لذا فالناجحين المتميزين يحرصون دائما على أن يكونوا بعيدين عن هذين المربعين ، وكذلك بتقليص حجم المربع الأول والبقاء لفترة أكبر

في مربع (الهام الغير عاجل) .

المرأة الفاعلة : خلاصة ما مر من العرض السابق يمكننا القول أن المرأة الفاعلة هي التي لا تشغل عقلها بالمشكلات وتقع فريسة للضغط والأمور الطارئة ،

بل التي توظف ذهنها في التقاط الفرص ، وقتل المشكلات بحلها سريعا ، والأهم العمل دون وقوع المشكلات ، نعم قد تتواجد المرأة الفاعلة في المربع الأول لكنه تواجد غير دائم ،

إنها تحافظ على نضارة أفكارها وحضورها الذهني والنفسي ، قادرة على الانتاج والانجاز ، ببساطة هي تسكن المربع الثاني ..

وتهنأ فيه .

ولكن كيف .. !؟

مما سبق نستطيع القول أن خلاصة ما توصل إليه علماء الإدارة في مسألة إدارة الوقت هو : تحويل التركيز إلى الأمور المهمة بدلا من الأمور المستعجلة .

وهذا يتأتى بالتخطيط لما هو آت ..

اعط لنفسك من 30: 60 دقيقة اسبوعيا تقومين فيها بترتيب الأشياء الهامة لديك ، قومي بعمل جدول بالمهام التي تودين عملها خلال الأسبوع القادم ، ثم ابدأي في وضع خطة لتفيذها .

تكمن أهمية التخطيط الأسبوعي في أنها تعطيك مساحة للتفكير ومن ثم كتابة أهدافك الهامة ، قبل أن تطيح بها الأهداف المستعجلة ،

ليس الهدف هو ملئ ساعات الإسبوع بمهام تستنفذ طاقاتك ، الهدف هو الانتهاء من المهم أولا .

أضف إلى ذلك أن وضع الأولويات في مكانها الصحيح يتيح لكِ أخيتي أن تستمتعي بأوقات الأجازة والاسترخاء ، أخطر ما في الفوضى الحياتية أنها تجهدك بدون إنجاز .

فنرى المرء منا يلهث ن وإنجازاته جد بسيطة ، لكن مع ترتيب الأولويات نجد أن لدينا مساحة كبيرة من الوقت يمكننا استغلالها في الاستجمام والاسترخاء وتنمية صداقاتنا وعلاقاتنا الاجتماعية ،

كما أنها تعطينا مساحة من التفكير والتخيل والتي تؤهلنا لوضع المهام الواحدة أو المتقاربة بجوار بعضها ، مما يوفر لنا المزيد من الوقت المهدر .

من المثالية المفرطة توقع أن الأمور تمشي وفق الجدول الذي خططنا له تماما ، الظروف الطارئة لا يملك أحد إيقافها ، ولكن بعض الأمور الطارئة يمكن حلها أفضل من أن تكون حياتك بجملتها حالة طوارئ .

الأجندة اليومية :

مع صباح كل يوم تكون الشمس على موعد مع دراما حياتية مكررة ورتيبة ، فهي تشاهد من يستيقظ مبكرا فيتوضأ ويصلي الصبح ويجلس هنيهة يرتب فيها برامجة لليوم ، ويراجع المواعيد والارتباطات التي لديه ،

وهناك من يصحو على عجل فهو يرتدي ملابسه ويأكل ويغسل وجهه في آن واحد كي يلحق بقطار يومه الذي أطلق صفارة بدء الحركة .

وما بين الصنفين مساحة من السهل الممتنع !

الصنف الأول يصحو مبكرا فقط ساعة واحدة ، ويفكر لدقائق

معدودة ، ويرتب ما لديه من مهام قد كتبها من بداية الإسبوع ، وقد يضيف عليها طارئ ، ثم يبدأ يومه بنشاط وحيوية .

والآخر غير مكترث ، يعيش الحياة كراكب أدمن ركوب قطاره في اللحظات الأخيرة .

لكنك أخيتي وبعد أن صغتِ خطتك الإسبوعية ، صار أمر ترتيب يومك بديهيا ، وتحديد ما لديك من مهام أمرا يوميا .

ـ إن تنظيم الوقت أمر بالغ الأهمية ، وشغل بال الكثيرين من علماء الإدارة ، وألفت فيه الكتب ، ونُظمت من أجله الدورات ، لكن يظل أهم ما في الأمر هو قناعتك الشخصية بأن وقتك يجب ألا يفلت من بين أصابعك ، وأن ما يهدر من لحظات لن يعود أبدا .

ـ لكل شخص منا منحنى عام لنشاطه ، أوقات يكون فيها في ذروة نشاطه الجسدي والعقلي ، وفترات هادئة فاترة ، نشعر فيها بعدم القدرة على الأداء بشكل جيد .

ينصحكِ علماء الإدارة عزيزتي أن تركزي على المساحة التي يكون نشاطك الذهني فيها متقد والجسدي نشطا كي تقومي بالأعمال الفكرية ، التي تحتاج إلى تركيزك واهتمامك ، والأوقات الفاترة للأعمال الروتينية التي تقومين فيها بأعمال بسيطة ميكانيكية لا تحتاج إلى كثير تركيز ، ولقد وجد العلماء في الأشخاص الذي يستيقظون مبكرا ،

أن ذروة نشاطهم تبدا بعد ساعة من الاستيقاظ وتستمر حتى وقت الظهيرة ، بعدها تأتي مرحلة من فتور النشاط ، ثم يعود الجسم إلى كامل نشاطه البدني في فترة ما قبل الغروب وحتى قبل ساعة من موعد النوم .

لصوص الوقت :

1)عدم التخطيط : بدون ترتيب مهامك ، ووضع خطة واضحة ، سيهرب الوقت من بين أصابعك ، أحد أهم المسلمات للشخص الناجح عامة هو التخطيط ، وبالنسبة للتخطيط للوقت تطل علينا إحصائية أخذت شكل الحقيقة المسلم بها تقول (كل ساعة تقضيها في التخطيط توفر ثلاث الى أربع ساعات في التنفيذ) .

2)عدم التفويض : والإصرار على إثقال كاهلك بمهام تستطيعين أن توكلي بها أحدهم .

3)زائرين بدون موعد : وما أكثرهم ، وللأسف يسرقون من أوقاتنا بشكل قاس ، أحد النصائح التي يمكننا أن نواجه بها الزائرون المفاجئون هو تخييرهم بين وقت متسع مرتب لاحقا ، وبين وقت قصير مضغوط الآن ، مثلا (أنا مشغولة للأسف لكني سأعطيك عشر دقائق ، لكن لو جعلناها غدا الساعة العاشرة صباحا فيمكنني أن أجلس معك وقت كاف) .

4)عدم استغلال الأوقات الميتة : في الحافلة ، في انتظار الطبيب ، أوقات ضائعة ، لماذا لا نستغلها في إنهاء مشاريع بسيطة ، كقراءة كتاب أو تقرير أو تدوين ملاحظات وأفكار ، أو عمل مكالمات متأخرة أو مطلوبة . في الغرب يمتلك هؤلاء القوم ميزة عدم إضاعة الوقت ، لذا فمن الصعب أن تجد الركاب في القطار أو الحافلة يطالعون الطريق أو يحدقون في بعضهم كما نفعل نحن ، فهم إما يقرأون في كتاب أو جريدة ، أو يستمعون لشيء عبر سماعات الأذن ، ومنهم لا بد أن نقطف تلك الفائدة .

5)التسويف الغير مبرر : وعدم القيام بمسؤلياتنا في وقتها ،

والتحجج بحجج واهية كى لا نتم أعمالنا ، كرداءة الجو أو عدم وجود الرغبة للعمل ، والتسويف يعد السبب الأول في إرباك جدول أعمالنا ، فهو الذي يحول العادي إلى مهم ، والبسيط إلى عاجل ، مما يجعلنا في ورطات دائمة ، وركض لا ينتهي .

عدم القدرة على الرفض : وقبول أي طلب من أي شخص ، فهذا يجعل حياتك مشاع ، وأوقاتك مهدرة .

انتظرونا مع مبادئ ادارة الاولويات

: مبادئ في إدارة أولوياتك



المبدء الأول :لا يوجد انسان يتوفر له الوقت الكافي : فنحن نستفيد أكبر استفادة من الوقت المتوفر ، والفرق بين البشر هو في قدرة الشخص على الاستفادة بفاعلية من وقته ، العباقرة ، العظماء ، النبغاء يمتلكون 24 ساعة فقط في اليوم ، تماما

كالفاشلين ، والضعفاء ، والتافهين .

المبدء الثاني : الطبيعة الروتينية تقتل الحياة ، والإبداع هو حياة للحياة ، لكننا للأسف نجد أن 98% من الناس عملهم روتيني ، لذا فمن الطبيعي أن يكون الطامحين قلة ، ولا يدير وقته من كُل بروتين يتحكم فيه .

المبدء الثالث: التأني يوفر الوقت ، وذلك لأن معظم الوقت يذهب في تصحيح قرارات خاطئة ، من يظن أن السرعة هي التي توفر الوقت فهو مخدوع ، التركيز والتأني ـ لا السرعة ـ هي كلمة السر .

المبدء الرابع : التفويض المدروس أحد أهم موفرات الوقت ، فليست الحكمة في أن نقوم بكل العمل بأنفسنا ، وليس من الذكاء إثقال الكواهل بمهام يسهل التخفف من بعضها ، إذا استطعتي أن تتخفي من حمل أعبائك فافعلي .

المبدأ الخامس : ضعي نهاية لمشاريعك ، وحددي أوقات للانتهاء منها ، لا تتركي الأمور على عواهينها ، وإلا سيفلت منك زمام التخطيط .

المبدأ السادس : يضيع الوقت ويموت التخطيط بدون الانضباط الذاتي ، والارادة القوية .

أين يذهب وقتكِ :

هل سألت نفسك هذا السؤال من قبل ..؟

ما الذي يستهلك من وقتي 24 ساعة يوميا .. ؟

إن أولى خطوات علاج مرض ما هي تشخيص هذا المرض ، ووضع اليد على موضع الألم ، والسؤال الذي ذكرناه آنفا هو سؤال التشخيص ، فإذا استطعنا أن نقف على ساعات اليوم أين تذهب ، كنا قد خطونا الخطوة الأولى نحو تشخيص المرض .

أوقاتنا تذهب دائما مقابل أعمالنا ، والتي يمكن تقسيمها إلى ثلاث أنواع رئيسية :

1.عمل رسمي :إذا كنت تمارسين وظيفة رسمية ، فهذا هو البند الأول .

2.العلاقات الاجتماعية :مع الأهل ، الصديقات ، المعارف (الفسح ، التسوق)

3.أعمال شخصية خاصة : عبادة ، طعام ، قراءة ، ممارسة هواية .

المطلوب منك الآن أن تُحضري ورقة وقلم وتكتبين ـ في الغالب ـ أين يذهب وقتك .

يمكن أن تحسبيها بالشكل اليومي أو الإسبوعي أو الشهري ، وإن كان يفضل الشكل الإسبوعي .

فإذا كان الإسبوع يحتوي على 168 ساعة ، فاحسبي أين تذهب هذه الساعات ، والمسألة ليست ميكانيكية ، أي لن تحسبي الـ 24 ساعة بالدقيقة ، لذا فمن الممكن أن تجدي لديك 150 ساعة فقط ، لا بأس في ذلك ، فالهدف من التمرين في الأصل هو أن

إظهار الصورة على حقيقتها ، والإجابة على السؤال الهام ، فيما يضمي .

يمكنك بعد ذلك تقسيم الأوقات إلى أرقام مئوية .

تُعد التقسيمة المثالية للوقت ، في أن تقسم كعكة الوقت على أربعة أقسام كالتالي :

25% عمل رسمي ، 25% إجتماعيات ، 25% أعمال شخصية ، 25% نوم وراحة .

ستجدين لديك في النهاية مهام تريدين أن تزيدي من وقتها ، وأخرى تريدين التقليل من الوقت الذي تلتهمه ..

انتظرونا مع قاعدة 20/80 أو قانون (القلة القوية والكثرة الضعيفة)

قاعدة 20/80 أو قانون (القلة القوية والكثرة الضعيفة)

وتسمى أيضا بقاعدة باريتو ، نسبة لمكتشفها الاقتصادي الإيطالي باريتو عام 1897م ، والمفهوم الأساسي لهذه القاعدة يقوم على أن 80 % من أهدافنا يمكن تحقيقها بالتركيز على 20 % فقط من الأسباب .

ويمكننا الاستفادة منها في إدارة الأولويات إذا علمنا أن 80٪ من النتائج المميزة كانت حصيلة 20٪ من الوقت بينما 80٪ من الوقت لم تعط إلا 20٪ من النتائج

فبالتركيز المدروس على حال البشر قاطبة وجد باريتو أن جل

الأعمال والأفكار والمهام تحتل 20% فقط من الحياة ، ونسبة التغيير في هذه القاعدة لا يتعدى 5 : 10% .

قاعدة حياة :

نعم إن قاعدة 80 / 20 هي قاعدة للحياة ، نستطيع بتطبيقها أن نتعامل بسلاسة أكبر وإيجابية أكثر تجاه معطيات الحياة المختلفة ، و لفهم هذه النظرية تأملي معي أخيتي ما يلي :

بالملاحظة تبين أن 80 % من العمل يقوم به 20 % من الموظفين الجادين بينما يقوم البقيةبأداء 20% من العمل !

وأن كثير من التجار يؤكدون أن 80 % من المبيعات تأتي من 20 % منالمنتجات، وأن 20 % من العملاء يشكلون 80 % من دخل الشركة..

وفي المنزل نستخدم ربمامساحة لا تزيد عن 20 % من مساحة المنزل في 80 % من أوقاتنا، وقد نستخدم 20 % منأدوات المطبخ في 80 % من الاحتياجات وقد ينطبق نفس الشيء على الملابس!.

فيالشارع نسبة من يرتكبون 80 % من المخالفات المرورية قد لا تزيد عن 20 %، بينما الـ 80 % الآخرون قد لا تتجاوز نسبة مخالفاتهم 20 %، ونسبة الشوارع المزدحمة بـ 80 % منحركة المرور قد لا تتعدى 20 % من الشوارع.

وقد تجدين أن 80 % من سكان المدينة يتركزونفي 20 % من مساحتها الكلية المناطق المكتظة بالسكان، طوابق متعددة.

في العالميتحكم 20 % من الناس بـ 80 % من الموارد المتاحة عالمياً ولا يتبقى للـ 80 % الآخرون إلا 20 % من الموارد بل ربما أقل!! ؟.

في الصناعة 20 % من المصانع تنتج 80 % من احتياجات المستهلكين، و20 % من المواد الخام تشكل 80 % من المنتجات النهائية!!. .

الشاهد : إستنادا على ما سبق ملاحظته ، فإن قاعدة باريتو تقول لكِ ، عليكِ بتركيز جهودك ومواردك على على أهم 20% منها مع عدم إهمال 80% الباقية .

تأتي أهمية القاعدة من حيث أننا مطالبون بتقليص الهادر والمنفق في جهودنا ومواردناعن طريق تطبيقها واقعياً بحيث يمكنفعلاً استغلال أقل جهد ممكن للوصول لأكبر نتيجة مرجوة. لكي يتم التركيز والأهتمام بأكثر الوسائل فاعلية في تحقيق الأهداف وأفضل النتائج.

إننا كثيرا وبعد انتهاء اليوم ما ننظر إلى برنامجنا اليومي فنجد أن بعض المهام التافهه قد أتت على جل أوقاتنا ، والمهم من أعمالنا أنجزناه في دقائق معدودة .

إن الوعي بهذه القاعدة سيؤهلك لأن ترفضي وبحسم الزيف في تنظيم الأولويات ، ومظاهر الانشغال الخادعة والتي لا طائل من ورائها .

ترجمة الأرقام

الرقمان 20% و 80% رقمان افتراضيان والنسبة 80/20 لا تعني بالضرورة أن تحقيق 80% بالضبط من الأهداف يستدعي بالضبط فقط 20% منالوسائل بل إن المقصود هو أنه في الواقع تقترب النسبة الحقيقية من 80/20 أو قد تكون 70/30 أو 90/40 .

تطبيقات للاستفادة من قاعدة باريتوv:

في العلاقات الشخصية: يمكنك انتقاء أفضل الشخصيات التيo تتوافق مع أهدافكِ ومنهاجكِفي الحياة 20% ممن تعرف والتركيز . . %معهمبنسبة 80

أما إذا كنتِ من اللواتي لديهن نشاط تجاري فعليك بالتركيز علىo 20% من العملاء الذين يحققون 80% من الأرباح وركز على 20% منالمواد التي تحقق 80% من الأرباح.

في الميزانية المنزلية قللي من المصاريف علىالحاجات التيo تستنزف 80% من الراتب.

في المدرسة ركزي على 20% من الوسائل التي ترفع منo مستوى المدرسة بنسبة 80%.

وتذكري دائما أن :

كل دقيقية تمضيها بالتخطيط توفر عليك عشر دقائق عندo

التنفيذ.

تعملي دائما من خلال قائمة ، و عندما يطرأ شيء ما أضيفيه o
إلى القائمة قبل الشروع بالعمل.

. قاعدة : إن التفكير المطول يحسّن من صنع قرار قصير المدى o

قبل أن تشرعي في أداء عمل جديد توقفي وتأكدي جيدا من o
ترتيبه في أولوياتك .

نعم قد لا يكون لدينا الوقت الكاف لإنجاز كل ما لديكِ ، لكن لديك o
وقتا كافيا لعمل أهم ما لديك .

قالوا عن الوقت :

· إضاعة الوقت جريمة انتحار بطيء ترتكب على مرأى ومسمع من
الناس ولا يعاقب عليها أحد , فمن قتل وقته فقد قتل في الحقيقة
نفسه ! .

د .يوسف القرضاوي

· الوقت يمضي .. ؟ ، لا للأسف .. فإن الوقت يبقى ونحن نمضي .

هنري أوستن دوبسون

· يكون لدينا متسع من الوقت عندما نعرف كيف نستخدمه .

بسمارك

·أن تكون غنياً هو أن تملك المال، أن تكون ثرياً هو أن تملك الوقت .

مرجريت بونانو

· المضحك أن ملايين ممن يتمنون الخلود لا يجدون ما يفعلونه في أوقات فراغهم .

سوزان أرتز

·لا زلت أرى اليوم قصيراً جداً على كل الأفكار التي أود أن أفكر فيها، وكل الطرق التي أود أن أمشي فيها، وكل الكتب التي أود أن أقرأها، وكل الأصدقاء الذين أود أن أراهم .

جون بوروف

مفارقة طريفة :

العام 365 يوماً، لو أنك تنام كل يوم ثمان ساعات فذلك يساوي 122 يوماً ويتبقى 243 يوم...

و لو أنك تستريح في اليوم ثمان ساعات فهذا يساوي 122 يوماً آخرين، ويتبقى 121 يوماً...

و هناك 52 يوم أحد عطلة في السنة، وبذلك يتبقى 69 يوماً...

لو أنك تأخذ نصف يوم السبت أجازه فهذا يساوي 26 يوم ليتبقى 43 يوم...

و لو أنك استقطعت ساعة ونصف كل يوم عمل للغذاء فهذا يساوي 28 يوم...

ليتبقى 15 يوماً...

ولو أنك تأخذ أسبوعين أجازه سنوية من العمل فسوف يتبقى يوم واحد...

وبالطبع لا أحد يعمل في يوم عيد العمال...!!!

كلمة أخيرة قبل الرحيل :

وفي منتهى الرحلة أضع بين يديكِ أهم ما تبقى من حديثي وهو ، لن يتحقق ما تصبين إليه إلا بمراعاة ما يلي :

الالتزام :

قد تكون حماستك وأنت تقرأين هذا الكتاب أو غيره من كتب التحفيز والتطوير الذاتي عالية ، بل قد تكون حماستك في المجمل عالية ، وفوقها تحملين كما كبيرا من المعرفة والتفكير الايجابي ، وتملكين فوق هذا رؤية وهدف واضحين .. ولكن .

بدون الالتزام بالمضي قدما ، مهما قابلك من مشاكل وعقبات ، فلن يساوي ما لديك شيئا !

أعرف كثر يذهبون لاستلام أعمالهم بحماس كبير ، ويبدأون مشوار العمل بحماسة وقوة شديدين ، لكنهم يتساقطون في حفر الفتور ، وتتصيدهم عقبات الحياة ، فينسو التزامهم .. فيسقطوا سقوطا غير متوقع .

زوجات يبدأن حياتهن بتفاؤل وأمل ورغبة صادقة في جعل حياتهن وأزواجهن وأبنائهن جنة ، ويتعهدن بذلك ، و يمتلكن الطاقة التي تؤهلهن للوفاء بوعدهن ، لكنهن ـ للأسف ـ بعد فترة ينسين التزامهن ، ويصبح زوجاهن وبيتهن صورة مكررة لنماذج عادية تزخر بها الحياة .

وانظري حولك ستجدين أن الذكاء وحده لن يجعلك امرأة متميزة ، فكم من أذكياء لا يجدون قوت يومهم ، وليست الموهبة كذلك فكم من أصحاب مواهب يرتعون مع الفشلة ، وليس الشهادة العلمية فكم من أصحاب الألقاب العلمية لم تزدهم شهاداتهم شيئا سوى ملء مساحة من جدار البيت ! .

إنه الالتزام بتحقيق ما نويتي عليه .

أي شخص في الحياة يتخذ قرارا ويمضي بعزم نحو الالتزام بتنفيذ هذا القرار فحتما ـ بأمر الله ـ سينال ما يريد .

حتى وإن طرق الفشل باب حياته ، أو تعلق عدم التوفيق بقدميه ، فإنه لا يستريح له بال قبل أن ينال ما يريد ولدينا من شواهد الحياة ما يجعل ما نقوله أشبه بحقائق كونية ثابته ! .

كلنا نعلم قصة أديسون واختراع المصباح الكهربي الذي استمر أكثر من 10 آلآف محاولة فاشلة ، وضحكته الهادئة بعد كل إخفاق وهو يقول : وأصبح لدي طريقة أخرى لا تصلح لصنع مصباح .

نعلم كذلك الكولونيل ساندرز وابتسامته الوقور التي نشاهدها أعلى مطاعم كنتاكي ، ذلك الرجل الذي بدأ حياته وهو في الثالثة والستين من عمره وكل ما لديه 65 دولار هي معاش الحكومة ،

وكيف انه ـ في هذ العمر ـ دخل سوق العمل الحر وحاول بيع طريقته في طبخ الدجاج ، ورُفض من 1007 مطاعم بالضبط قبل أن يقبله الأخير بدون حماس ، ليغزو العالم بعدها .

ولدينا قصة محمد الفاتح والذي ألهب حماسته دعاء رسول الله عليه الصلاة والسلام (لتَفْتَحُنّ القسطنطينية، فلنعم الأمير أميرها، ولنعم الجيش ذلك الجيش) ،

فكان حلمه وهو طفل وصبي أن يكون المعني بهذا الدعاء ، ولم يكسر طموحه المحاولات الجادة لفتحها والتي بدأت منذ عهد عثمان بن عفان رضي الله عنه (32هـ=652م)،

وازدادت إصرارًا في عهد معاوية بن أبي سفيان رضي الله عنه في مرتين: الأولى سنة (49هـ = 666م)

والثانية بين سنتي (54-60=673-679م)،

واشتعلت رغبة وأملاً طموحًا في عهد سليمان بن عبد الملك الخليفة الأموي سنة (99هـ=719م) ،

وعندما تولى الحكم بعد وفاة أبيه وهو في الحادية والعشرين من عمره ، إلا وبدأ الخطة ، وتم له مراده وهو في الخامسة

والعشرون من عمره .

الالتزام أخيتي هو ما ميز هؤلاء ، وتأملي حياة الناجحين فسترين سلوك الالتزام على رأس السلوكيات التي يتمتعن بها .

نادراً ما تجد شئ مستحيل على الاجتهاد والمهارة... فالأعمال العظيمة لا تكون بالقوة ولكن بالمثابرة...
صمويل جونسون

الصبر :

يقول تعالى (إن الله مع الصابرين) ، فالصبر قرين الكفاح ، ولا كفاح بلا صبر ومصابرة ، إن من يلملم شتاته عند أول كبوة ويعود أدراجه يكتب ـ في الحقيقة ـ اسمه على جدار الفشل ، ومن يفقد الأمل لتوالي العقبات والملمات يفقد معه القدرة على الحياة الجيدة .

وإن كنا قد قلنا في النقطة السابقة أن لا نجاح بلا التزام ، نزيد هاهنا ولا التزام بلا صبر على العقبات والإخفاقات .

يقول توماس آديسون الذي نجح بعد أكثر من 10آلآف محاولة فاشلة : (كثير من حالات الفشل في الحياة كانت لأشخاص لم يدركوا كم هم كانوا قريبين من النجاح عندما أقدموا على الاستسلام) .

لا تيأسي أخيتي ما دمت قد طمحتِ في القمة ، ولا تتراجعي مهما حدث ، وربما كان المفتاح الأخير هو المفتاح الذي يفتح باب مجدك وتميزك .

وبالالتزام والصبر .. وقبلهما الإيمان بالله وبقدراتك على اجتياز الصعب يكون طريقك لنيل لقب امرأة من طراز خاص أمامك ، .. فاعقدي العزم ، وثقي بقدراتك وتوكلي على خالقك

(انتظرونى مع اخر فصول الكتاب (فنجان قهوة

فنجان قهوة



(قالت .. وقلت)

ـ كلام جميل ، أعجبني ، وحرك حماستي ، ولكن..

أليس للخيال أقرب ؟

ـ تقول الحكمة سيدتي (غراب واحد أسود يكفي لنفي مقولة أن جميع الغربان سوداء) ، فمذا تقولين والغربان السوداء تنعق فوق رؤسنا صباح مساء !!.

ـ عفوا .. ماذا تقصد !؟

ـ كُثر حققوا النجاح .. كُثر تحدوا المشكلات .. كُثر استطاعوا تغيير

واقعهم ، فلم تصفين كلامي بالخيال ، وأنا لم أقل لك سوى أنك قادرة على تحسين مستواك ، وبأنك تستحقين ـ حتما ـ أفضل مما وصلتِ إليه .

ـ الحياة سيدي ليست وردية .. والمشكلات تقف على عتبة داري .

ـ ولما لا تجعليها أنت وردية ، لما لا تجعلين العالم مكانا أفضل للعيش .

ـ ألم أقل لك كلام جميل ..

ـ وواقعي أيضا أخيتي ، أنا لا أطالبك بالمستحيل ، ولا أدعي أن الحياة ستأخذ بيدك نحو تحقيق هدفك ، بل أقول كوني متميزة ، وأعترف أن المشاكل والمصاعب ستواجهك ، لكنها سنة الحياة ، أن لا تميز بلا تعب ، ولا نجاح بلا جهد ، ولا رقي إلا ببذل الراحة وارتداء ثياب الكد والكدح .

ـ هل تعلم كم مرة أخفقت .. كم مرة فشلت .. كم مرة خانني التوفيق ؟

ـ وأنا .. وهو .. وهي ، وكل من وطء الأرض قابل الفشل مرة وأكثر ، بل منا من طارده الفشل حتى لكأنه قد هام فيه عشقا ، لكنه لم ييأس ، لم يركن إلى هتاف الدعة والراحة الكاذبة ، كل العظماء تعثروا .. وهناك من انكفأ على وجهة وضاعت من أمامه ـ لفترة ـ معالم الطريق ، لكنه قام ، وراجع حساباته ، وتقدم ومضى وأصر على تحقيق حلمه وأهدافه ، حتى نال مراده ، ليس الفشل هو المشكلة ، بل المشكلة التسليم والخضوع والرضا بالفشل .

ـ وإلى متى سأظل أفشل ، لقد مللت من الفشل !! .

ـ حنانيك .. فما أدراك أن آخر مفتاح في سلسلة مفاتيحك هو الذي سيفتح الباب ! . نعم .. هناك من وجد ضالته بعدما ظن أن لا أمل ، ثم دعيني أسألك سؤال :

هل رأيتِ من قبل نملة قد فشلت ؟! .

تحاول .. وتحاول .. وتسقط المرة تلو المرة وتحاول ، تتعبين أنت من مراقبتها ولا تتعب هي من المحاولة ، ومن النملة تعلمي الصبر ، ثم إن الله تعالى يبشرنا أن النصر مع الصبر ، ويطالبنا بالصبر .. بل وبالمصابرة . يقول سبحانه (يا أيها الذين آمنوااصبروا وصابروورابطوا واتقوا الله) ، فلا يأس أختيي ما دام في خافقيك قلب ينبض .

ـ ولكن الطريق للنجاح طويل ، وأخشى ألا أتجاوزه .

ـ دعيني أسر إليك بسرٍ خطير ، وهو أن الطريق إلى النجاح والسعادة هو جزء من منظومة النجاح والسعادة !
بلى أختيي .. فإن السعادة اتجاه وليس مكان ، رحلة وليست مقصد ، إن أحد أوهام هذه الحياة ذلك الوهم الذي يحدثنا أن النجاح هو أن أشتري سيارة أو أمتلك قصرا ، أو أؤسس شركة ،

بلى فالنفس لا تشبع والحاجات لا تنتهي ، إن سعادتك الحقيقية في كونك تملكين هدفا ، سعادتك تتأتى حين تجاوبين على الأسئلة التي أوجعت السابقين

(من أنا ، ماذا أريد من هذه الحياة ، أين وجهتي ، كيف سأصل إليها) ، سعادتك ونجاحك تتذوقينها وأنت تسيرين بخطو واثق في

طريق تحقيق أهدافك ، لذا فلا عجب أن تُخفقي ذات مرة فتشعرين بشعور الرضا والارتياح ، نعم رغم تعثرك تشعرين بالارتياح نظرا لكونك لم تُقصري تجاه التزامك ،

ولم تتكاسلي عن تحقيق هدفك ، وتجدين لديك الهمة كي تقومي وتتعافي بسرعة ، ولا يهبط مؤشر ثقتك بنفسك قيد أنملة .

إن من رحمة الله بنا أخيتي أنه طالبنا بالعمل والالتزام ولم يطالبنا بتحقيق النتائج ، وما أجمل قول شاعرنا العربي :

على المرء أن يسعى إلى المجد جهدهوليـس عـلـيـهأنتـتـم الـرغـائب

ويحكي لنا رسول الله (عليه الصلاة والسلام) خبر أنبياء يأتون يوم القيامة وأيديهم خاوية من أي إنجاز ، فلم يُصدق بهم أو يتجاوب معهم ولو شخص واحد ! .

بالرغم من أنهم أنبياء ، إلا أن نجاحهم لم يتحقق ، والله سبحانه وتعالى سيفتح لهم باب الجنة على مصراعيه بالرغم من عدم تحقيقهم نتائج .. لماذا ؟ .

لأنهم فعلوا ما كانوا مكلفين به .. دعوا قومهم وقدموا تكاليف دعوتهم ، لكن التوفيق لم يحالفهم طوال مشوارهم ، هنا يحاسبهم الله بمقدار الجهد المبذول ، لا بمقدار النتيجة المتحققة .

وهذا درس لي .. ولكِ .. ولكل من يستوحش طريق النجاح .

أن اعمل بإخلاص وجهد .. وكافح بعزيمة وجهاد .. والله لا يضيع أجر العاملين .

ـ حسنا .. سأحاول .

ـ بل تعهدي لنفسك بالنجاح ، صممي على تحقيق أهدافك ، الالتزام والاصرار على الوفاء بالالتزامات هو الذي سيأخذ بيديك إلى دنيا التميز ، لا تجعلي التزامك رخوا ، بل ازرعي فيه الحماسة المتزنة والهمة الواعية . واستخيري الله ، واستشيري من هم أهل ثقة لديك ، وستجدين النصر حليفك بإذن الله .

ـ سؤال أخير .. هل تعرف كم عمري ؟ .

ـ إن لم تتخطي السادسة عشر فكلامي لك ، وإن تجاوزت الستين فأنا لم أكتب إلا إليكِ ! .
نعم هذا الكتاب يصلح لسن من 9:90 عاما!! .

يصلح للأطفال نقرأه ونحكي لهم أن مذاق الحياة في تحقيق الأهداف، و أن السعادة فيها لا تتأتى إلا ببذل الخير للناس، والارتقاء وعلو الهمة.

كما يصلح للكهول ، أخبرهم فيه أن القلب ما دام ينبض ، فالعطاء لا زال ممكنا ، والسعادة والفرح والسرور لا زالوا ممكنين أيضا .

قطار النجاح لا يفتر يمر عليك ما دام فيك حياة ، فقط يتوقف عن زيارتك عندما تقررين أنت أنه سيتوقف عن المرور عليك .

أطمئنك أخيتي أن الوقت لا زال متسع لمزيدٍ من النجاح ..

والسعادة .

انتظرونا مع مساحة للتامل!!!